

DER HANDEL

VON

GUSTAV BUNZEL

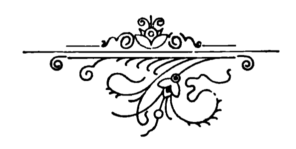


TRIEST 1900
Commissionsverlag von F. H. SCHIMPFF.

DER HANDEL

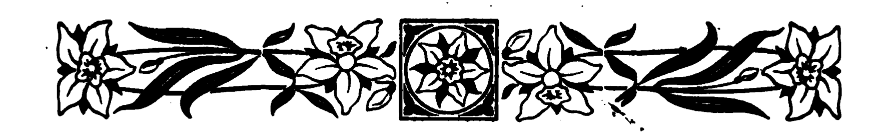
VON

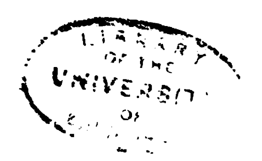
GUSTAV BUNZEL





TRIEST 1900
Commissionsverlag von F. H. SCHIMPFF.





Seitdem der Mensch angefangen hat, Güter zu produciren, die nicht für den eigenen Gebrauch bestimmt waren, und seitdem er seine Bedürfnisse durch Mittel befriedigt, an deren Beschaffung andere Menschen mitgearbeitet haben, besteht auch der Handel, und zwar finden wir ihn, soweit überhaupt geschichtliche Ueberlieferung zurückreicht, der sonstigen culturellen Entwicklung der betreffenden Völkerschaften entsprechend organisirt.

Die älteste sich auf eine Warenlieferung beziehende Aufzeichnung wurde an der Mauer des Tempels von Medinet-Habu gefunden [1]) und erregt insofern specielles Interesse, als man in derselben eine in Bezug auf Quantität, Qualität und Zeit genau fixirte Warenlieferung verzeichnet findet. Die Quantität wurde durch das grösste alt-ägyptische Getreidemas bestimmt, welches in der hieroglyphischen Schreibweise durch das Zeichen Θ dargestellt wird.

Es wurden geliefert:

Am	29.	jeden	Monats	Θ	1		Am	4.	jeden	Monats	Θ	1
„	30.	„	„	„	1		„	6.	„	„	„	5
„	1.	„	„	„	5		„	10.	„	„	„	1
„	2.	„	„	„	1		„	15.	„	„	„	1

im ganzen Jahre somit Θ 192 und zwar bestand jede Lieferung zu bestimmten Theilen aus ober- und aus unterägyptischem Getreide. Es wurde somit Vorsorge getroffen, dass der, sich zu einer bestimmten Zeit einstellende Bedarf an bestimmten Quanten einer bestimmten Ware in entsprechender Weise gedeckt werde.

---

[1]) Johannes Dümichen. Eine vor 3000 Jahren abgefasste Getreiderechnung, copirt an der südlichen Aussenmauer des Tempels von Medinet-Habu in Ober-Egypten, Berlin 1870.

Während der drei Jahrtausende, die seitdem verflossen sind, erfolgte die Deckung dieses Bedarfes auf sehr verschiedene Art, bald zur Zufriedenheit der zu versorgenden Bevölkerung, bald in einer Weise, welche die Erregung allgemeinen Unwillens gegen diejenigen Personen zur Folge hatte, denen es oblag für die rechtzeitige und entsprechende Herbeischaffung der benöthigten Waren zu sorgen. Es muss jedoch zugestanden werden, dass in letzterem Falle fast immer ein Grund zur Unzufriedenheit vorlag, und wenn Gegner des Handels darauf hinweisen, dass schon Plato und Aristoteles die Thätigkeit des Kaufmannes ungünstig beurtheilen, so gibt uns Beer [1]) hiefür eine Erklärung indem er sagt: „Die griechischen Kaufleute waren ihrer Gewinnsucht halber verrufen; man warf ihnen oft Verfälschung von Waren, Mass und Gewicht vor.... Trotzdem nahm der Kornwucher überhand.“

Dass jedoch das Ansehen der Kaufleute nicht zu allen Zeiten bei den alten Griechen so gering war, beweist die Stelle im Staat der Athener von Aristoteles [2]): „Da er (Solon) nun weder eine Aenderung an denselben (den Gesetzen) vornehmen, noch sich verhasst machen wollte, wenn er da blieb, gieng er ausser Landes nach Aegypten, um auf diese Weise sowohl Handelsgeschäfte zu betreiben, als auch zugleich das Land kennen zu lernen, und hielt sich in der Gegend von Kanòpos zehn Jahre lang auf.“ Solon hätte sich wohl kaum, nachdem er sich um Athen unvergessliche Verdienste erworben hatte, den Handelsgeschäften gewidmet, wenn denselben damals ein Makel angehaftet hätte.

Ebenso muss es bei den alten Germanen Zeiten gegeben haben, wo der Handel in hohen Ehren stand. Schrader [3]) führt nämlich aus: „Es kann nach den Untersuchungen J. Grimms (Deutsche Myth, I³, 108 ff.) keinem Zweifel unterliegen, dass die klassischen Schriftsteller unter ihrem Mercurius den Wuotan oder Odhin verstanden, was nicht nur aus ausdrücklichen schriftlichen Zeugnissen (vgl. z. B. Paulus Diac. I, 9: Wodan sane, quem adiecta littera Gwoden dixerunt, ipse est qui apud Romanos Mercurius dicitur et ab universis Germaniae gentibus ut deus adoratur), sondern nicht am wenigsten auch aus der germanischen Benennung des dies Mercurii (Mittwoch) als Wuotanes Tag (engl. Weinesday, westph. Gudenstag, Gunstag etc.) folgt.... Als Farmatyr, Herr der Schiffsfrachten, ist er, wie Mercurius, ein Gott der Kaufleute (Simrock Handb. d. d. Myth. ³ p. 166).... Nun ist ein uralter weitverbreiteter Beiname des Wuotan Berthold „der leuchtende“, Bartholdus, Bartel, Bärtel, und es ist eine ansprechende und scharfsinnige Hypothese, dass jene Märkte und Messen ehedem dem

---

[1]) Dr. Adolf Beer, Allgemeine Geschichte des Welthandels, Wien 1860, Abth. I., S. 84.

[2]) 11. Kapitel.

[3]) Dr. O. Schrader, Linguistisch-historische Forschungen zur Handelsgeschichte und Warenkunde, Jena 1886, S. 108 ff.

Wuotan-Berthold geweiht waren, und mit der Einführung des Christentums dieser in den christlichen Apostel Bartolomäus umgedeutet wurde." Es ist nun klar, dass die alten Deutschen die Kaufleute nicht unter den Schutz ihres höchsten Gottes gestellt haben würden, wenn diese nicht besonderes Ansehen genossen hätten.

In analoger Weise finden wir auch in späteren Zeiten dem Handel oft den ersten Platz eingeräumt. So erwähnt Peez [1]: „Athelstan erliess schon im Jahre 925 ein Gesetz, wonach jeder Kaufmann in den Adelsstand erhoben wurde, welcher dreimal eine Fahrt ins Mittelmeer unternommen hatte. Ebenso verhiess im Jahre 1727 der König von Spanien all' denjenigen den Adel, welche in die grosse Handelsgesellschaft von Quipuzcoa eintraten. [2])

Mit Recht wird jedoch bei Besprechung der Stellung, welche der Handel im Laufe der Jahrhunderte einnahm, in erster Linie die Beurtheilung der Handelsgeschäfte seitens der Kirche erörtert. Ursprünglich war diese entschieden wohlwollend; Roscher [3] sagt hierüber: „Wie überhaupt bei so vielen Völkern die ersten Samenkörner der höhern Kultur unter wesentlichster Mitwirkung von Priestern gestreut worden sind, so tragen auch die Anfänge des Handels gern eine priesterliche Färbung.... Es wird hiernach kaum befremden können, wenn wir im frühern Mittelalter einen grossen Theil des Handels von Geistlichen, zumal Klöstern betrieben sehen."

Allerdings trat hierin mit der Zeit eine Aenderung ein. Einerseits wurde der Handelsverkehr an vielen Orten unsolid und verstiess häufig gegen die Grundsätze der Moral, so dass sich z. B. ein Schriftsteller des 17. Jahrhunderts, allerdings nachdem er in den Abhandlungen Miles Peccans, Notarius Peccans et Errans und Aulicus Peccans den Angehörigen anderer Berufe den Text gelesen, zu folgender Klage veranlasst fühlte [4]: „Kauffleute und Krähner fragen sich ob sie ihre Waren so sie zu verlosen und zu verkaufen gefeilschet vermenget zum Exempel alt und neu Getreidig Hopffen und dergleichen untereinandergestossen und vermischet oder wohl gar untüchtig und verdorben Guth für gut und gültig verkaufft und an den Man gebracht? Das soll ein Nahrungs-Griff in der Welt sein aber es ist ein Betrug des Nächsten.... Solcher Vortheil ist und bleibt ein Diebstahl."

Hauptsächlich waren es jedoch die aus dem Verbot des Zinsnehmens seitens der Kanonisten gezogenen Consequenzen, auf welche die Verurtheilung eines Theiles der Handelsgeschäfte durch die Kirche basirte. Dieses war jedoch durchaus nicht in dem

---

[1]) Dr. Alexander Peez, zur neuesten Handelspolitik, Wien 1895, S. 174.

[2]) Beer a. a. O. Abth. II. S. 160.

[3]) Wilhelm Roscher, Nationalökonomie des Handels- und Gewerbefleisses, Stuttgart 1881, S. 130.

[4]) I. N. J. Ahasveri Fritschi, Mercator Peccans sive Tractatus de Peccatis Mercatorum et Negotiatorum, Lipsiae MDCLXXXV, S. 3.

Umfang der Fall, wie vielfach von den Gegnern des Handels behauptet wird, und da von dieser Seite hauptsächlich auf die vom heil. Thomas von Aquino aufgestellten Grundsätze hingewiesen wird, dürfte es von Interesse sein, die betreffende Stelle im Wortlaut anzuführen. Wir finden in seinem Hauptwerke [1]) vier den Handel betreffende Fragen in vier Artikeln erörtert:

Art. I. Utrum licite aliquis possit vendere plus quam valeat.

Art. II. Utrum venditio reddatur illicita propter defectum rei venditae.

Art. III. Utrum venditor teneatur dicere vitium rei venditae.

Art. VI. Utrum liceat negotiando aliquid carius vendere quam emere.

Die hier massgebende Schlussfolgerung des letzten Artikels lautet nun: „Ad primum ergo dicendum, quod verbum Chrysostomi est intelligendum de negotiatione secundum quod ultimum finem in lucro constituit; quod praecipue videtur quando aliquis rem non immutatam carius vendit: si enim rem in melius mutatam carius vendat, videtur praemium sui laboris accipere; quamvis et ipsum lucrum possit licite intendi non sicut ultimus finis, sed propter alium finem necessarium, vel honestum, ut dictum est in corp. Ad secundum, quod non quicumque carius vendit aliquid quam emerit, negotiatur, sed solum qui ad hoc emit, ut carius vendat. Sic antem emit rem, non ut vendat, sed ut teneat, et postmodum propter aliquam causam eam vendere velit, non est negotiatio, quamvis carius vendat. Potest enim hoc licite facere, vel quia in aliquo rem melioravit, vel quia pretium rei est mutatum secundum diversitatem loci, vel temporis, vel propter periculum, cui se esponit, transferendo rem de loco ad locum, vel etiam ferri faciendo. Et secundum hoc nec emptio nec venditio est injusta. Ad tertium dicendum, quod clerici non solum debent abstinere ab his quae sunt secundum se mala, sed etiam ab his quae habent speciem mali. Quodquidem in negotiatione contingit, tum propter hoc quod est ordinata ad lucrum terrenum, cujus clerici debent esse contemptores; tum etiam propter frequentia negotiatorum vitia, quia difficulter exuitur negotiator a peccatis labiorum, ut disitur Eccli 26, 28. Est et alia causa, quia negotiatio nimis implicat animum saecularibus curis, et per consequenza spiritualibus retrahit: unde et Apostolus dicit ad Timoth. 2, 4: Nemo militans Deo implicat se negotiis saecularibus. Licet tamen clericis uto prima commutationis specie, quae ordinatur ad necessitatem vitae, emendo, vel vendendo. [2])

[1]) Sancti Thomae Aquinatis, Summae Theologicae, Vol. III., Quaest. LXXVII, Art. I—IV.

[2]) Im Geiste dieser Grundsätze wurde im 17. und 18. Jahrhundert von geistlichen und weltlichen Schriftstellern viel über den Handel geschrieben, doch würde es zu weit führen, diese Litteratur eingehender zu besprechen. Besonders characteristische Stellen finden wir bei Daniele Santerio, De Officijs Mercatorum sive Diatribae quae praecipua Mercatorum Pietatis inter Negociandum continent officia. Lugduni Batavorum 1615 und Marchionis

Aus dieser Stelle ist zu ersehen, dass, wenn es den Geistlichen nicht gestattet wird, Ware, mit der Absicht, sie theurer zu verkaufen, zu erwerben, dieses Verbot nicht im Wesen des Handels, sondern in der Ausnahmsstellung, die der Priester einnimmt, seine Begründung findet und dass der Abschluss von Handelsgeschäften, falls sie vom volkswirthschaftlichen Standpunkt nützlich sind, auch von der Kirche als zulässig erklärt wird. Dieselbe Ansicht bringt Endemann,[1]) wenn auch in der Form nicht ganz richtig, zum Ausdruck, indem er sagt: „Mag man hienach füglich unterscheiden Kauf um des Gebrauchswerthes und Kauf um des Tauschwerthes willen, so kann kein Zweifel sein, dass dieser Unterschied namentlich von den Kanonisten empfunden werden musste. Dem strengen Kanonisten war der Verkehr mit Gütern nur um des wahren Bedürfnisses, also um des Gebrauchswerthes willen, stets das Ideal." So war der mit dem Handel für die Volkswirtschaft verbundene Nutzen gleichzeitig der Masstab für die Anerkennung und das Ansehen, welches der Kaufmann genoss, und ist es kein Zufall, dass das Zeitalter der Medici und die Blütetage der Hansa zugleich die Perioden bilden, während welcher die Macht und der Einfluss des Kaufmannstandes am grössten waren; allerdings ist umgekehrt die von letzterem genossene Achtung Vorbedingung für die Entwicklung des Handels. Roscher sagt sehr richtig [2]): „Weil der Handel ebenso sehr der Ehre bedarf, wie der Sicherheit und Freiheit, so muss Alles, was den Handelsstand in einer dieser drei Hinsichten beschädigt, seiner Blüte gleich verderblich sein."

Es unterliegt nun keinem Zweifel, dass die Bevölkerung vieler Staaten dem Handel in der Gegenwart weder Anerkennung noch Ehre entgegenbringt und dass ihm täglich neue Feinde entstehen.

Bevor wir jedoch untersuchen, ob und in wie weit die Klagen gegen den Handel berechtigt sind, ist es um so nothwendiger eine Definition desselben zu geben, als selbst solche von berufenster Seite gegeben, nicht immer das Richtige treffen. So führt Ehrenberg [3]) aus: dass

1) kein Atom eines Gutes in diesem Produktionsgebiete verbraucht werden kann, dessen Quantum nicht von der Urproduktion gewonnen worden ist, dass

2) die Erzeugnisse der Urproduktion, soweit sie ihrer Beschaffenheit nach nicht unmittelbar konsumirt werden können, ihre zur Bedürfnisbefriedigung taugliche Quantität lediglich dem Gewerbe verdanken, dass

---

Hieronymi Belloni, De Commercio Dissertatio Romae 1750. Erwähnenswerth ist auch, dass nach Beer (a. a. O., S. 221) die Commende des Tempelordens in La Rochelle im 14.—15. Jahrhundert einen bedeutenden Weinhandel trieb.

[1]) Dr. Wilhelm Endemann Studien in der Romanisch-kanonistischen Wirthschafts- und Rechtslehre, Berlin 1883, B. II., S. 12.

[2]) a. a. O., S. 75.

[3]) Dr. Richard Ehrenberg, Der Handel, Jena 1897, S. 33.

3) die Ueberführung der Güter nach dem Orte des Bedarfs Sache des Handels, und dass

4) die Sicherung der zeitlich ununterbrochenen Güterversorgung Sache der Spekulation ist.

Nach dieser Definition wäre die Thätigkeit einer Lagerhausverwaltung Spekulation, da sie durch das Aufbewahren von Waren zweifellos zur „Sicherung der zeitlich ununterbrochenen Güterversorgung“ beiträgt. Ueberhaupt ist es zum grossen Theil die vage und unrichtige Auffassung des Begriffes „Spekulation“, welche die Definition des Handels erschwert. So sagt auch Cohn [1]): „Zum Anhalt für diese Erwägungen dienen ihm (dem Handel) gewisse Anzeichen, Thatsachen, die jene erwarteten im Gefolge haben mögen: aus gegenwärtigem Bekanntem schliesst er auf zukünftiges Unbekanntes, zukünftig wenigstens für sein Erkennen, oder doch nicht gegenwärtig — das aber ist die Spekulation; und vielleicht nehmen es die Philosophen nicht übel, wenn auch ihr Spekuliren mit dieser Definition abgefunden wird. Im wirtschaftlichen Leben jedenfalls bedeutet Spekulation alle Berechnung kommender Erscheinungen und Zustände, die nicht bekannt, deren Eintreten ungewiss ist, — aus dem, was im gegebenen Moment erkennbar ist.“ Derartige Erklärungen, wie sie ausser Cohn und Ehrenberg noch viele andere bedeutende Nationalökonomen geben, sind nun sehr geeignet, eine Scheidung der Begriffe Handel und Spekulation geradezu unmöglich zu machen. Es tritt hier der Fall ein, dass, indem die Wissenschaft einem Worte eine andere Bedeutung gibt, als es im Sprachgebrauche besitzt, sie die Begriffe verwirrt, statt sie zu klären. Wenn man auch die Schwierigkeiten anerkennen muss, mit welchen die Volkswirtschaftslehre in Bezug auf ihre Terminologie zu kämpfen hat, und sie nur zu oft geradezu gezwungen wird, bei ihren Definitionen vom Sprachgebrauch abzuweichen — es genügt auf die Erklärung des Begriffes „Kapital“ zu verweisen — so sollte doch an der üblichen Bedeutung eines Wortes nicht gerüttelt werden, wenn hiefür nicht nur keine Nothwendigkeit besteht, sondern nicht einmal Opportunitätsgründe vorliegen. „Dabei möchte ich noch meine Ueberzeugung aussprechen, dass es nicht Aufgabe der Wissenschaft sein kann und darf, selbständig, d. h. ganz unabhängig von der Erkenntniss der Volksseele und ohne Rücksicht auf die im Volke lebende Ansicht, Begriffe zu formuliren und Definitionen zu geben.“ [2])

Im gewöhnlichen Sprachgebrauch wird im Gegensatz zu oben citirten Definitionen zwischen Handel und Spekulation streng unterschieden und ein Kaufmann, welcher in Erwartung des später voraussichtlich eintretenden Bedarfes, Ware, für welche er nach

---

[1]) Gustav Cohn, Die Börse und die Spekulation, Berlin 1868, S. 6.

[2]) Dr. F. v. Weichs, Capitalismus in der Zeitschrift „Das Leben“, 2. Jahrgang, I. Heft, S. 2.

Qualität und Quantität in seinem normalen Geschäftbetriebe Verwendung findet, kauft, nicht als Spekulant und seine Thätigkeit nicht als Spekulation betrachtet.

Dementsprechend ist als Spekulation nur jene Thätigkeit anzusehen, welche die Durchführung von auf Gewinn berechneten Käufen und Verkäufen, die nicht zum Zwecke einer vorzunehmenden Verbesserung, respective nicht nach einer vorgenommenen Verbesserung der betreffenden Güter abgeschlossen werden und nicht zum regelmässigen Geschäftsbetrieb eines Kaufmannes gehören, zum Gegenstand hat. Als Kaufleute sind nun jene Personen anzusehen, welche gewerbsmässig Handel treiben, und gelangen wir damit zum Ausgangspunkt unserer Erörterung zurück, indem es uns nunmehr obliegt den Begriff des Handels festzustellen.

Es wird hiebei zumeist ein Fehler begangen, indem man statt, wie wir es thaten, den Begriff der Thätigkeit eines Kaufmannes mit dem gewerbsmässigen Betrieb des Handels zu erklären, umgekehrt den Handel durch die Darstellung der Thätigkeit eines Kaufmannes definirt. So sagt z. B. Lexis [1]): „Handel ist der gewerbsmässige Betrieb des Eintausches oder Ankaufes von Gütern und der Wiederveräusserug derselben zum Zwecke einer Erzielung von Gewinn. Demnach ist der Handel keineswegs mit dem Güteraustausch überhaupt identisch, sondern er bildet nur eine durch die volkswirtschaftliche Arbeitstheilung allmählig selbständig gewordene Vermittlungsthätigkeit, durch welche die Bewegung der Güter vom Produzenten zum Konsumenten wesentlich erleichtert wird.“ Aehnlich sagt Philippovich [2]): „Der Handel ist jene Erwerbsthätigkeit, welche nicht durch selbständige Production, sondern durch Kauf und Verkauf von Gütern, an welchen der Händler selbst keine Veränderung mehr vornimmt, einen Gewinn anstrebt. Der Händler rechnet auf die Möglichkeit, zu höherem Preise zu verkaufen, als er eingekauft hatte. Seiner Thätigkeit liegt daher eine Spekulation zu Grunde, die eine verschiedenartige Wert- und Preisbildung am Orte des Verkaufs gegenüber dem des Einkaufs zur Voraussetzung hat.“

Diese Definitionen, welche sich im Wesentlichen mit denen der meisten deutschen Nationalökonomen decken, können unmöglich das ganze Gebiet des Handels umfassen, weil sie sich auf den von Kaufleuten vollzogenen Güterverkehr beschränken, während unzählige Handelsgeschäfte abgeschlossen werden, welche weder die Erzielung eines Gewinnes bezwecken, noch in einem gewerbsmässigen Betriebe erfolgen. Namentlich im Verkehr mit uncivilisirten

---

[1]) W. Lexis, Art. Handel in Schönbergs Handb. d. pol. Ökonomie, II. B., 2. Halbb., Tübingen 1898, S. 223.

[2]) Dr. Eugen von Philippovich, Grundriss der politischen Ökonomie, Freiburg i. B. und Leipzig 1897, S. 189.

Völkerschaften werden sehr häufig ausgesprochene Handelsgeschäfte von Personen, die durchaus nicht gewerbsmässig Handel treiben, abgeschlossen, und anderseits findet oft ein, zuweilen sehr starker, internationaler Handelsverkehr statt, bei welchem nie ein Gewinn beabsichtigt war, so z. B.: wenn die Regierung eines Landes, um einer Hungersnoth vorzubeugen, im Ausland Getreide ankauft, und dasselbe zum Kostenpreis, oder noch unter demselben, wieder verkauft. Ausserdem hebt Philippovich nur die durch den Handel bewirkte Ortveränderung der Güter hervor und auch Lexis spricht an einer anderen Stelle [1]) nur von der „entsprechenden Transportierung und Aufspeicherung der beweglichen Sachgüter“, während die, durch den Handel zu erfolgende Theilung der Warenquantitäten in, den Bedürfnissen der Konsumenten angemessene, kleinere Mengen, zwar unter die Aufgaben des Kaufmannes gerechnet wird, aber bei der Erklärung des Begriffes „Handel“ keinen Platz findet. Eine erschöpfende Erklärung dieses Begriffes gibt uns Block [2]), indem er sagt: Puis, il y a des denrées ou des matières qui sont, à plusieurs égards, hors de la portée du consommateur; il faut les lui rendre accessibles par le déplacement, par la conservation, par la division, c'est la mission du commerce: le commerce est l'intermédiaire habituel entre le producteur et le consommateur.

*
* *

Wir haben erwähnt, dass in der Gegenwart der Handel mehr als je angefeindet wird und zwar werden hiebei thatsächlich bestehende Uebelstände zum Anlass genommen, um dem Handel überhaupt seine Existenzberechtigung abzusprechen. Es geschieht dies mehr durch Phrasen und Schlagworte, als durch eingehende Darstellung und Kritik der Organisation des Handels, und pflegt ein leidender Erwerbszweig dieselben Erfahrungen zu machen, von welchen Leroy-Beaulieu [3]) in Bezug auf leidende Nationen spricht, indem er sagt: „Man muss sich zuerst vor den Empirikern und Charlatans hüten. Sie belagern unaufhörlich die öffentlichen Gewalten einer leidenden Nation.“ Ein solches Schlagwort ist nun die Behauptung, der Handel sei nicht produktiv.

Diese Behauptung wurde unzählige Male widerlegt, nachdem sie jedoch in Wort und Schrift immer wieder erneuert wird und in der öffentlichen Discussion einen so hervorragenden Platz einnimmt, so dürfte eine Zusammenstellung der diesbezüglichen

---

[1]) a. a. O., S. 273.

[2]) Maurice Block, Les progrès de la science économique depuis, Adam Smith, Paris 1897, II. B., S. 1.

[3]) Paul Leroy-Beaulieu, Das Sinken der Preise und die Welthandelskrisis Uebersetzt von Dr. E. v. Kalckstein, Berlin 1886, S. 37.

Aussprüche einiger der hervorragendsten Nationalökonomen der Gegenwart, trotzdem manche derselben den gleichen Ideengang verfolgen, nicht ohne Interesse sein. Wir beginnen mit Block [1]): „On a soutenu que le commerce ne produisait pas; mais, produire n'est-ce pas modifier un objet pour le rendre consommable? Quand d'un textile on fait du fil, on produit; quand du fil on fait des tissus, on produit; quand on blanchit le tissu écru, on produit: Et quand le tissu apprêté est en Chine et qu'on l'apporte à Paris, on produit, ou on contribue à produire ce tissu pour le Parisien qui l'achètera. Est-ce que le café qui est au Brésil existe pour le Parisien, si on ne le lui apporte pas? Peut-il envoyer sa cuisinière tous les matins au Brésil pour acheter le café qui lui faut? Par conséquent, le commerce est productif d'utilité.“ Juglar [2]) sagt kürzer: „Le commerce concourt donc à la production en mettant les produits dans les mains qui savent, ou du moins espèrent en tirer le meilleur parti. Marshall [3]) äussert sich unter Anführung von Beispielen: „It is sometimes said that traders do not produce: that while the cabinet-maker produces furniture, the furniture-dealer merely sells what is already produced. But there is no scientific foundation for this distinction. They both produce utilities, and neither of them can do more: the forniture-dealer moves and rearrangers matter so as to make it more serviceable than it was before, and the carpenter does nothing more. The sailor or the railway-man who carries coal above ground produces it, just as much as the miner who carries it underground; the dealer in fish help to move on fish from where it is of comparatively little use to where it is of greater use, and the fisherman does no more.“ Lexis [4]) führt in Verfolg der bereits erwähnten Stellen aus: „Die eigentliche Thätigkeit des Kaufmannes aber besteht nicht in der technischen Ausführung dieser Bewegung (Warentransport) und Ansammlung, sondern in der geistigen Leitung derselben nach Massgabe seiner privatwirtschaftlichen Erwerbsinteressen. Sofern nun diese privatwirtschaftliche Handelsthätigkeit zugleich das objektiv nützliche Resultat erzeugt, dass die Güter eine ihre Brauchbarkeit erhöhende Ortsveränderung erfahren und den Konsumenten reichlich und bequemer zugänglich gemacht werden, ist sie unzweifelhaft auch volkswirtschaftlich produktiv.“ Sehr gut sagt Mataja [5]): „Die früher mehrfach aufgestellte Lehre, der Handel sei wirtschaftlich unproduktiv, weil er keine neuen Güter erzeuge, sondern bloss die schon vorhandenen umsetze, ist schon längst der besseren Einsicht gewichen, dass zur Befriedigung des menschlichen Bedarfs

---

[1]) a. a. O., S. 3.

[2]) Art. Commerce im Nouveau Dictionnaire d'Economie Politique publié sous la direction de Léon Say et de Joseph Chailley, Paris 1891, S. 453.

[3]) Alfred Marshall, Principles of Economies, London 1895, S. 132.

[4]) a. a. O., S. 273.

[5]) Art. Handel im Handw. d. Statsw., IV. B., Jena 1892, S. 266.

nicht bloss die physische Herstellung von brauchbaren Gegenständen, sondern auch die Zugänglichkeit der letzteren erheischt wird; diese ist aber wiederum nicht bloss örtlich, sondern auch rechtlich und wirtschaftlich aufzufassen, die Güter müssen thatsächlich in den Verfügungsbereich des Konsumenten gelangen. Ehe nicht alle Voraussetzungen auch für das letztere erfüllt sind, kann die produktive Thätigkeit nicht als endgiltig abgeschlossen gedacht werden." Cohn [1]) kennzeichnet die ganze gegenwärtige, dem Handel principiell feindliche Strömung folgendermassen: „Der begrifflich und sachlich unklare Kampf gegen den „Zwischenhandel" trifft im Ernst nicht diese Leistungen; er ist nichts anderes als der Zweifel über die Form, in welcher die Leistungen am zweckmässigsten organisirt werden sollen."

Bei der Frage, in welcher Form die Gütervertheilung zu erfolgen habe, ist nun in erster Reihe zu erörtern, ob sie im Interesse der Volkswirtschaft durch einen eigenen Erwerbszweig, oder aber, wie Ehrenberg [2]) sich treffend ausdrückt „im Nebenamte" seitens der Producenten, respective der Konsumenten zu erfolgen habe. Um in Bezug auf diese Frage im Princip ein richtiges Urtheil fällen zu können, ist es nothwendig, vorläufig von der Kritik thatsächlich bestehender Verhältnisse abzusehen und ganz abstract die Vortheile und Nachtheile festzustellen, welche mit dem Bestehen einer Vermittlungsinstanz zwischen Producenten und Konsumenten unter der Voraussetzung, dass dieselbe in möglichst vollendeter Weise fungire, verbunden sein würden.

Indem der Handel als selbständiger Erwerbszweig die Function der Gütervertheilung übernimmt, stellt er der Volkswirtschaft Arbeitskräfte und Kapital zur Verfügung; wo dies aus irgend einem Grunde nicht geschieht, müssen Producenten, respective Konsumenten einen Theil ihrer Arbeitskräfte und ihres Kapitals dieser Aufgabe zuwenden. Was nun die diesbezügliche Thätigkeit der Konsumenten anbelangt, so ist zu unterscheiden, ob sie die Güter mit Umgehung des Handels, wir sprechen hier von diesem immer als selbständigen Erwerbszweig, zum eigenen Gebrauche, oder um andere Güter zu produciren, erwerben. Im ersteren Falle schaffen die Konsumenten an Stelle des übergangenen Handels eine andere Instanz, deren Aufwand an Kapital und Arbeit in irgend einer Form entlohnt werden muss; die Zweckmässigkeit dieses Vorganges werden wir bei Besprechung der Konsumvereine und Konsumgenossenschaften erörtern. Erwirbt dagegen der Konsument Güter behufs Verarbeitung derselben, so kommen in diesem Falle dieselben Grundsätze zur Anwendung, welche für den directen Vertrieb der Producte seitens der Erzeuger, ohne

[1]) Gustav Cohn, Nationalökonomie des Handels und des Verkehrswesens, Stuttgart 1898, S. 209.

[2]) a. a. O., S. 65.

Inanspruchnahme der Dienste des Handels, gelten, da der Verzicht auf die Mithilfe des Kaufmannes für den Producenten dieselben Folgen hat, wenn er beim Einkauf oder beim Verkauf erfolgt. Marx [1]) stellt diese Consequenzen in folgender Weise dar: „Die Verlängerung der Circulationsoperation stellt für den industriellen Kapitalisten dar: 1) Zeitverlust persönlich, soweit er dadurch gehindert wird seine Funktion als Dirigent des Produktionsprocesses selbst zu verrichten; 2) verlängerten Aufenthalt seines Produkts, in Geld- oder Warenform, im Cirkulationsprocess, also in einem Process, worin es sich nicht verwerthet, und worin der unmittelbare Produktionsprocess unterbrochen wird. Soll dieser nicht unterbrochen werden, so muss entweder die Produktion beschränkt werden, oder es ist zusätzliches Geldkapital vorzuschiessen, damit der Produktionsprocess stets auf derselben Stufenleiter fortdauert. Dies kommt jedesmal darauf hinaus, dass entweder mit dem bisherigen Kapital kleinerer Profit gemacht wird, oder dass zusätzliches Geldkapital vorzuschiessen ist, um den bisherigen Profit zu machen. Dies bleibt nun alles dasselbe, wenn an die Stelle des industriellen Kapitalisten der Kaufmann tritt. Statt dass jener mehr Zeit im Cirkulationsprocess verwendet, verwendet sie der Kaufmann; statt dass er Zusatzkapital für die Circulation vorschiessen muss, schiesst es der Kaufmann vor; oder was auf dasselbe hinauskommt statt dass ein grösserer Theil des industriellen Kapitals sich beständig im Circulationsprocess herumtreibt, ist das Kapital des Kaufmanns gänzlich darin eingepfercht; und statt dass der industrielle Kapitalist geringeren Profit macht, muss er einen Theil seines Profits gänzlich an den Kaufmann abtreten."

Wenn ferner in Berücksichtigung gezogen wird, dass die Producenten überhaupt, und die Industriellen insbesondere sich immer mehr auf die Erzeugung von Specialitäten verlegen und anderseits die einzelnen Bestandtheile der meisten Fabrikate durch verschiedene Unternehmungen angefertigt werden, so ist es klar, dass sich das Princip der Arbeitstheilung im wirtschaftlichen Leben immer mehr Bahn bricht. Es ist nun schwer verständlich, warum der Producent, welcher bei der Herstellung von Waren die Hilfe anderer Unternehmer, deren technische Kenntnisse er in der Mehrzahl der Fälle ebenfalls besitzt, in Anspruch nimmt, beim Verkauf seiner Producte der Hilfe des commerciellen Unternehmers, dessen persönliche Fähigkeiten zumeist ganz anders geartet sind, entrathen sollte.

Das Aufsuchen der Bezugsquellen einerseits und der Absatzgebiete anderseits ist wohl durch die modernen Verkehrsmittel und den ausgebildeten Nachrichtendienst wesentlich erleichtert, und ist dieser Umstand vielleicht mit ein Grund dessentwegen viele die Vermittlung des Handels als entbehrlich zu betrachten

---

[1]) Carl Marx. Das Kapital, Hamburg 1894, III. B., S. 250.

beginnen. Es darf jedoch nicht übersehen werden, dass es nicht genügt, zu wissen, welches Land eine bestimmte Ware producirt und wo dieselbe cosumirt wird; wenn der Einkauf zu möglichst niedrigen und der Verkauf zu möglichst hohen Preisen erfolgen soll, so müssen die Verhältnisse des Vorraths und des Bedarfes täglich, ja oft stündlich beobachtet werden und diesbezüglich jederzeit gut informirt zu sein, ist gerade in Folge der grossen Entwicklung des Verkehrs in der Gegenwart schwieriger als je. Dass eine solche Aufgabe nicht nur specielle Kenntnisse erfordert, sondern auch die persönliche Thätigkeit des Leiters eines Unternehmens ganz in Anspruch nimmt und daher nicht „im Nebenamt" erfüllt werden kann, versteht sich nach dem Gesagten von selbst, die Erfahrung lehrt jedoch, dass der Handel seinerseits eine weitere Specialisirung seiner Thätigkeit durch Einschieben von Mittelgliedern innerhalb seines Wirkungskreises nicht vermeiden kann und dass alle gegentheiligen Versuche ein negatives Resultat ergaben. Namentlich der directe Import von Waren aus überseeischen Productionsgebieten gibt in den meisten Fällen nur solchen Handelsunternehmungen Rechnung, deren Verbindungen so ausgedehnt sind, dass sie für jede Qualität der betreffenden Ware zu entsprechenden Preisen Käufer finden. Die Konsumenten eines jeden Landes, oft sogar der einzelnen Städte desselben Gebietes zeigen eine besondere Vorliebe für ganz bestimmte Abarten eines bestimmten Productes und der Händler, welcher nur über ein enges Absatzgebiet verfügt, wird für gewisse, aus directen Importen stammende Qualitäten keine Käufer finden, da sein Lieferant im fernen Osten oder Westen in den seltensten Fällen in der Lage ist, bei Versendung der Waren, die den Bedürfnissen seiner Abnehmer entsprechende Auswahl zu treffen. Roscher [1]) erwähnt diesbezüglich den von der preussischen Seehandlung im Jahre 1840 gemachten Versuch, Thee direct aus China zu importiren; einzelne der empfangenen Sorten waren überhaupt nicht verkäuflich und mussten nach Hamburg gesandt werden, wo auch damals für alle Sorten Thee Liebhaber zu finden waren. Den Hamburger Kaufleuten wiederum war es im Jahre 1789 ähnlich ergangen, als sie Korinthen direct von Smyrna beziehen wollten.

Gerade in der Gegenwart, wo so oft auch von Kaufleuten, welche nur auf ein beschränktes Absatzgebiet im Innern eines Landes rechnen können, der Versuch gemacht wird, Waren mit Umgehung der an den Seeplätzen ansässigen Händler zu beziehen, ist es keine Seltenheit beobachten zu können, dass an die beim Einkauf übergangenen Importeure behufs Uebernahme des Verkaufes der betreffenden Waren herangetreten werden muss.

Die Existenzberechtigung des Handels findet daher im Princip der Arbeitstheilung ihre volle Begründung und kann die Frage ob

---

[1]) a. a. O., S. 104.

ein gut organisirter Handel für die Volkswirtschaft von Vortheil sei, unbedingt bejaht werden. [1])

Dafür, in wie weit die Dienste von Zwischengliedern bei der Güterverteilung in Anspruch genommen werden sollen, lassen sich ebenso wenig, wie für die Grenzen, welche überhaupt der Arbeitstheilung im Interesse der Volkswirtschaft gezogen werden sollen, Regeln aufstellen. Schmoller sagt hierüber [2]): „Die Arbeitstheilung ist weder ein absolut harmonisches, noch ein ganz anarchisches, sondern sie ist ein gesellschaftliches System, das in der Einheit von Sprache, Gedanken, Bedürfnissen und moralischen Ideen seine Grundlage, in der Einheit von Sitte, Recht und Verkehrsorganisation seine Stützen hat.... Nur ein Thor könnte leugnen, dass zeitweise recht ungesunde parasitische Mittelglieder sich in den vielgliederigen Mechanismus der arbeitstheiligen Gesellschaft einschieben.

Um nun erörtern zu können, in wie weit dieser letztere Satz seine Anwendung auf den Handel in seiner gegenwärtigen Gestalt findet, muss die Organisation desselben einer eingehenden Untersuchung unterworfen werden.

***

Der Handel, wenn gut organisirt, soll folgende Bedingungen erfüllen: 1. Soll er die Güterverteilung mit möglichst geringem Aufwand an Kapital und Arbeitskraft durchführen, d. h. er soll den Konsumenten die Güter, deren sie bedürfen, möglichst billig beschaffen und den Producenten einen möglichst hohen Preis für ihre Erzeugnisse abführen, indem er die mit dem Transport und der Aufbewahrung der Waren, sowie mit deren Vertheilung in die vom Konsumenten

---

[1]) Ein gutes Beispiel hiefür bietet folgende Stelle bei Otto Kühnemann. Die agrarischen Angriffe auf den Handel, Berlin 1895, S. 45. „Die Landwirte haben ihr eigenes, schwieriges, arbeitsvolles Geschäft von früh bis spät zu versehen und besitzen im Allgemeinen weder Zeit noch Beruf und Geschick, um die Chancen des besten Verkaufs in ganz Deutschland selbst zu suchen. Mit einem Bruttonutzen von einer Mark per Ton arbeiten die Händler und Agenten überall bereitwillig bei kleineren Beträgen, und bei grösseren Umsätzen hat die Konkurrenz die Commission auf 30-50 Pfg. per Ton schon überall herunter gedrückt."

[2]) Gustav Schmoller „Das Wesen der Arbeitstheilung und der socialen Klassenbildung" im Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft 14. Jahrgang, S. 58. Besonders schön sagt auch Smith. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations (Book I., Chap. II.): „Among men, on the contrary, the most dissimilar geniuses are of use to one another; the different produces of their respective talents, by the general disposition to truck, barter, and exchange, being brought, as it were, into a common stock, where every man may purchase whatever part of the produce of other men's talents he has occasion for.

gewünschten kleineren Quantitäten verbundene Kosten auf ein Minimum reducirt, hiebei soll er jedoch 2. den Handeltreibenden zwar keinen übermässigen Gewinn, aber einen genügenden Nutzen sichern, damit die Kette, welche Producenten und Konsumenten verbindet, ihre Festigkeit unter allen Umständen bewahre und nicht zum Schaden der ganzen Volkswirtschaft in kritischen Zeiten eine Unterbrechung erfahre und endlich soll der Handel 3. in einer Weise betrieben werden, welche die Gesetze einer geläuterten Moral und der Ethik in keiner Weise verletzt.

Die Frage, ob die gegenwärtige Organisation des Handels diesen Anforderungen entspricht, unter Zugrundelegung einer streng wissenschaftlichen Beweisführung zu beantworten, ist in sofern mit Schwierigkeiten verbunden, als wir hiebei von der Statistik vollständig im Stich gelassen werden. Der erste Punkt wurde zwar in mehreren der bereits citirten Werke unter Anführung von Zahlen erörtert und findet man namentlich in den Bänden 36, 37 und 38 der Schriften des Vereins für Socialpolitik diesbezüglich ein sehr wertvolles Material; da sich jedoch die betreffenden Daten nur auf die Verhältnisse einzelner Handelszweige und örtlich sehr beschränkter Gebiete beziehen, so kann ihnen irgendwelche Beweiskraft nicht zugesprochen werden. Die Art und Weise, wie der Handel die Gütervertheilung vornimmt, die Höhe des Betrages, den der Händler beim Verkauf auf den Kostenpreis der Ware zuschlägt, ist je nach Zeit, Ort, Gegenstand, Quantum und persönlichen Verhältnissen so verschieden, dass auch eine annähernde durchnittliche Schätzung ein Ding der Unmöglichkeit ist. Wenn auch nur in einem Orte, nur für einen Artikel von allen ansässigen Kaufleuten der übliche percentuelle Zuschlag richtig angegeben würde, so wären selbst diese Daten in dem Augenblicke wertlos, als die Ware irgend eine Preisveränderung erleiden würde, da die Kaufleute im allgemeinen und die Detailhändler im speciellen, sowohl im Falle des Steigens, wie im Falle des Preisrückganges einer Ware ihre Verkaufspreise nicht sogleich ändern und daher der erwähnte Zuschlag, je nach der Richtung der Preisbewegung, kleiner oder grösser würde.

Wenn wir nun, trotz mangelnder ziffermässiger Belege die Behauptung aufstellen, dass unter gegenwärtigen Verhältnissen die Güter auf dem Wege vom Producenten zum Konsumenten durch den Handel übermässig vertheuert werden, so stützen wir uns hiebei, abgesehen von den hierüber seitens der Angehörigen der andern Erwerbszweige in allen Ländern erhobenen Klagen, hauptsächlich auf den Umstand, dass der gegenwärtig übliche Betrieb der Handelsgeschäfte nicht rationell und wirtschaftlich nicht gerechtfertigten Lasten unterworfen ist, weshalb überhaupt die Möglichkeit ausgeschlossen ist, dass der Handel gegenwärtig seine

Aufgabe in einer, der früher erwähnten Anforderung entsprechenden Weise erfülle.

Die Preiserhöhung, welche die Waren durch den Handel erfahren, hängt von zweierlei Umständen ab; einerseits ist festzustellen, welche einzelne Momente zusammenwirken, um die Höhe des von jedem einzelnen Kaufmann zu erzielenden Bruttonutzens zu bestimmen, anderseits ist zu erörtern, ob am Handel die entsprechende Zahl von Erwerbsthätigen participirt, da eine zu kleine Zahl von Kaufleuten denselben eine Monopolstellung einräumen würde, während eine zu grosse, in Folge ungenügender Ausnützung der Arbeitskräfte, einen vom wirtschaftlichen Standpunkt nicht gerechtfertigt grossen Aufwand an solchen zur Folge hätte.

Was den ersten Punkt anbelangt, so setzt sich der Bruttoertrag einer kaufmännischen, wie jeder anderen Unternehmung, aus folgenden Momenten zusammen:

1. aus dem Ersatz der Handlungsunkosten;

2. aus der Rückstellung einer Risicoprämie für die mit dem Geschäftsbetrieb verbundenen Gefahren;

3. aus dem Unternehmereinkommen, welch letzteres wieder zerfällt:

a) in die Verzinsung des investirten Kapitals;

b) in den Arbeitslohn für die vom Unternehmer persönlich geleisteten Dienste;

c) in den eigentlichen Unternehmergewinn.

Was die Bestandtheile des Unternehmereinkommens anbelangt, so ist die Berechnung der Kapitalzinsen durch die Höhe der in anderen, massgebenden Formen der Kapitalsanlage erzielten Verzinsung gegeben, während man für die Höhe des Unternehmerlohnes einen Masstab in den Gehalten der in leitender Stellung befindlichen Handelsangestellten findet. Es kann nun angenommen werden, dass die im Warengeschäfte gezahlten Gehalte, von denen der Directoren von Banken, Versicherungsgesellschaften und ähnlichen Unternehmungen sehen wir hier ab, mit wenigen Ausnahmen nicht als hohe zu betrachten sind.

Die Untersuchung der Höhe des im Warenhandel erzielten reinen Unternehmergewinnes und die Frage, ob in der Regel ein solcher überhaupt erzielt wird, ist unlösbar mit der Erörterung verknüpft, ob die gegenwärtige Organisation des Handels der zweiten oben erwähnten Anforderung entspricht, d. h. ob sie den Handeltreibenden einen genügenden Nutzen sichert und sind wir daher genöthigt, beide Momente gemeinsam zu behandeln.

Ob und in welcher Höhe von den Kaufleuten ein Reingewinn erzielt wird, lässt sich, da die diesbezüglichen Daten nur in den, vor fremden Augen sorgsam gehüteten Geheimbüchern der Handeltreibenden verzeichnet sind, selbstverständlich ebenfalls nicht unter Zugrundelegung ziffermässiger Nachweise darlegen, denn selbst die

Konkursstatistik, die auf den ersten Blick geeignet erscheinen könnte, diesbezüglich einige Aufklärung zu geben, ist mit Rücksicht auf ihre Mangelhaftigkeit [1]) und auf den minimalen Procentsatz, mit dem die gerichtlich erklärten Konkurse an den kaufmännischen Zahlungseinstellungen betheiligt sind, für unsere Zwecke unverwendbar. Wie selten Fallimente zu gerichtlichen Konkursen führen, beweist u. A. folgende Thatsache. Als in den Jahren 1895 und 1896 in Folge eines rapiden Rückganges der Caffeepreise in Triest, von den Zahlungseinstellungen mehrerer kleinerer Firmen abgesehen, sieben bedeutende Kolonialwarenhändler mit Passiven im Betrage von über $2^1/_2$ Millionen Gulden [2]) fallirten und ihre Gläubiger nur zum kleinsten Theile befriedigten, wurde nicht ein einziger Fall bei Gericht anhängig gemacht und namentlich die hauptsächlich betheiligten englischen Banquiers wiesen ihre Vertreter vertraulich an, die Eröffnung eines Konkurses unter allen Umständen zu vermeiden.

Auch Cohn gibt der gleichen Ansicht Ausdruck indem er sagt [3]): „Es kennzeichnet den Grosshandel (wie vollends den Geschäftsverkehr der heutigen grossen Börsen und des hier betriebenen Spekulationshandels) dass, mit seltenen Ausnahmen, im Falle eines Fallissements, regelmässig eine private Vereinbarung (private Arrangement) stattfindet, welche auf eine Befristung der fälligen Verpflichtungen (moratorium) auf einen Nachlass an ihrem vollen Betrage oder auf beides hinauskommt."

Es gibt jedoch ein anderes Merkmal, an welchem sich erkennen lässt, dass ein Reingewinn gegenwärtig von Kaufleuten gar nicht, oder nur in minimaler Höhe erzielt wird. Thünen [4]) sagt sehr richtig: „Wer das Vermögen besitzt, die Kosten zu bestreiten, welche die Erlangung der Kenntnisse und die Ausbildung für den Staatsdienst erfordert, hat die Wahl, entweder sich dem Staatsdienst zu widmen, oder — bei gleicher Befähigung für beide Berufsarten — Gewerbsunternehmer zu werden. Wählt er Ersteres, so ist nach seiner Anstellung seine Subsistenz für das ganze Leben

---

[1]) Dr. A. Wirminghaus schreibt hierüber im Artikel Statistik der Konkurse im Handw. d. Staatsw., IV. B., Jena 1892, S. 814: „Verschiedene Ermittelungen weisen nun darauf hin, dass insbesondere im Kleinhandel die Konkurse nicht nur besonders zahlreich zu sein scheinen, sondern auch in neuerer Zeit zum Theil erheblich zugenommen haben.... Zur näheren Beurtheilung dieser wichtigen Fragen bietet das statistische Material der einzelnen Länder bisher leider nur geringen Anhalt. Eine Ausbildung der Statistik nach dieser Richtung hin, erscheint daher sehr wünschenswert. Uebrigens zeigen auch die betreffenden statistischen Tabellen eine Zunahme der Konkurse an. Siehe hierüber insbesondere: Uebersichten der Weltwirtschaft. Begründet von Dr. F. X. von Neumann-Spallart, Jahrgang 1885-1889 mit Ergänzungen bis 1895 von Dr. Franz von Suraschek, S. LXXXVI., f. f.

[2]) Hievon eine Firma mit Passiven im Betrage von 693.000 Gulden und eine zweite mit 424.000 Gulden.

[3]) Gustav Cohn, Nationalökonomie des Handels a. a. O., S. 292.

[4]) Johann Heinrich von Thünen. Der isolirte Staat in Beziehung auf Landwirthschaft und Nationalökonomie, Rostock 1850, II. Theil, 1. Abth., S. 82.

gesichert; wählt er Letzteres, so kann eine ungünstige Konjunktur ihn gar bald seines Vermögens berauben, und sein Lebensloos ist dann, Lohnarbeiter zu werden. Was könnte nun bei so ungleichen Aussichten in die Zukunft ihn bewegen, Unternehmer zu werden — wenn nicht die Wahrscheinlichkeit des Gewinns viel grösser wäre, als die des Verlustes."

Nun wird Jedermann, der mit den Geschäftskreisen, wenn auch nur oberflächlich, in Berührung kommt, die Bemerkung machen, dass sich wohlhabende Kaufleute in vielen Fällen entweder ganz ins Privatleben zurückziehen oder ihr Geschäft nur in sehr reducirtem Umfange, „um nicht ohne Beschäftigung zu bleiben," weiterführen. Dass die Söhne reicher Kaufleute das väterliche Geschäft weiterführen, gehört zu den seltenen Ausnahmen — in der Grossindustrie ist dies die Regel — und wenn auch die Rücksichtnahme auf die sociale Stellung der Angehörigen der einzelnen Erwerbszweige nicht ohne Einfluss sein mag, so ist doch nicht zu bezweifeln, dass das Verschwinden der alten Kaufmannsfamilien in erster Linie seinen Grund in der ungenügenden Rentabilität des Handels haben muss. Es dürfte wohl sehr schwer fallen, Kaufleute zu finden, welche in den letzten zwei Decennien durch Ansammlung eines Reingewinnes [1]) zu Reichthum gelangten. Wenn diejenigen Handeltreibenden ausgeschieden werden, welche durch Zuschlag des Zinserträgnisses zum Kapital oder durch Börsenspekulationen ihr Vermögen vergrösserten, oder aber sich als Inhaber einträglicher Vertretungen u. dergl. im Besitze einer Unternehmerrente befanden, so werden wohl in keinem Lande Mitteleuropas Personen in nennenswerter Zahl gefunden werden, welche beim Betriebe von Handelsgeschäften hervorragende Erfolge erzielten.

Der geringe materielle Erfolg der Handelsunternehmungen hat, wie bereits erwähnt, zur Folge, dass gerade die kapitalkräftigsten Elemente sich anderen Berufszweigen zuwenden, während anderseits von einer wesentlichen Kapitalsbildung seitens der finanziell minder kräftigen, im Handel thätigen Personen nicht die Rede sein kann, und wird auf diese Weise die Leistungsfähigkeit des Handels derart verringert, dass er, bei Anhalten der geschilderten Verhältnisse, in

---

[1]) Wir gebrauchen das Wort „Unternehmergewinn (Reingewinn) im Sinne Matajás, welcher sagt (Dr. Victor Mataja, Der Unternehmergewinn, Wien 1884, S. 143): „Unternehmer einkommen und Unternehmer gewinn sind daher strenge auseinanderzuhalten. Ersteres umschliesst auch jene Einnahmen, welche dem einzelnen Unternehmer als Capitalist und Arbeiter nach Massgabe seines Capitalbesitzes und seiner Arbeitsleistungen, sowie der hierfür bestehenden Marktpreise zukommen, letzterer entsteht erst, wenn der Ertrag der Unternehmung (Differenz der Kosten und des Erlöses) einen Ueberschuss über diese beiden Grössen ergibt. Als Gegensatz des Gewinnes ist der Verlust, die Einbusse anzusehen: sie entsteht wiederum nicht erst dann, wenn der Ertrag die Kosten nicht deckt, sondern bereits, wenn der Ertrag dem Unternehmer nicht genügend Lohn und Zins abwirft.



Zukunft nicht in der Lage sein würde, der Landwirtschaft und der Industrie in schwierigen Zeiten helfend zur Seite stehen zu können. Es ist immer Aufgabe des Handels gewesen, Produkte, für welche der Konsum augenblicklich keine Verwendung findet, in Erwartung besserer Zeiten aufzunehmen und kann eine eventuelle Unfähigkeit des Handels diese Aufgabe zu erfüllen, während einer Periode der Absatzstockung, von den schwersten wirtschaftlichen Folgen begleitet sein.

Aus Gesagtem geht hervor, dass einerseits der Handelsbetrieb gegenwärtig einen genügenden Nutzen nicht abwirft, anderseits das Unternehmereinkommen der Kaufleute in keinem seiner Bestandtheile eine übermässige Vertheuerung der Güter zur Folge hat. Es bleibt nun zu untersuchen, ob die Höhe der Handlungsunkosten und der Risicoprämien eine solche Vertheuerung herbeiführen.

Ein jeder Kaufmann sucht naturgemäss an den Handlungsunkosten so viel als möglich zu sparen, es gibt jedoch ein Gebiet, auf welchem sowohl im Gross- wie im Detailhandel enorme Summen ausgegeben werden und zwar geschieht dies bei Bestreitung jener Regieauslagen, welche die Heranziehung von Käufern bezwecken. Es ist selbstverständlich, dass der Konsument, respective der Wiederkäufer, in Kenntniss gesetzt werden muss, von wem er bestimmte Waren beziehen kann, es ist jedoch zu unterscheiden, ob dies in rationeller Weise oder mit übergrossem Aufwand an Geld und Arbeitskraft geschieht. Die Verschwendung, die namentlich im Detailhandel in den auf Kundenfang berechneten Ausgaben getrieben wird, charakterisiert Cohn [1]) mit folgenden Worten: „Das ganze Reklamewesen ist eine wechselseitige Treiberei zu ruhelos wachsenden Unkosten, selbst der kleinsten Geschäftsleute, die man der Methode und der finanziellen Endlosigkeit nach, mit dem Wetteifer der kriegerischen Rüstungen der europäischen Staaten vergleichen könnte. Immer grössere Ausdehnung der Geschäftsanzeigen, immer grössere Lettern, Seiten, immer häufiger, alltäglicher, in einer immer grösseren Anzahl von Zeitungen, Wochenschriften u. s. w. Nahe damit verwandt ist der Aufwand für die Kaufräume, Schaufenster u. dgl. Theilweise hat sich in Folge des Wetteifers auf diesem Gebiete die Vernunft der Sache gerade zu auf den Kopf gestellt."

Namentlich in den Grossstädten sucht der Detailhändler durch immer höhere Gebote seinen Konkurrenten die bestgelegenen Geschäftslocale abzujagen und werden hiedurch die Miethzinse auf eine solche Höhe getrieben, dass es eine alltägliche Erscheinung geworden ist, Ladenbesitzer in Folge der Unerschwinglichkeit der Miethe zu Grunde gehen zu sehen. Die Ausstattung der Locale, Annoncen und die sonstige in grossem Umfange angewendete

---

[1]) Nationalökonomie des Handels a. a. O., S. 236.

Reklame verursachen einen Kostenaufwand, dessen Höhe, wenn die Feststellung derselben möglich wäre, jedenfalls unglaubliche Ziffern erreichen würde.

Auch der Grosshandel verfällt immer mehr in den gleichen Fehler. Wenn ein Kaufmann, behufs Einführung eines neuen Artikels die auswärtige Kundschaft persönlich aufsucht oder glaubt, die Vorzüge eines neuen Industrieproductes besser durch einen Vertreter, als auf brieflichem Wege, weiteren Kreisen bekannt machen zu können, so ist gegen diesen Vorgang nichts einzuwenden. Wenn jedoch tausende und tausende von Arbeitskräften jahraus, jahrein unter Vergütung enormer Reisespesen, nur zu dem Zwecke bezahlt werden, um sich gegenseitig unter Anwendung von Ueberredungskunst und List die Kunden abzujagen, so muss doch lebhaft bedauert werden, dass all dieser Aufwand an Arbeitskraft und Kapital nicht dazu dient, Güter zu produciren, die geeignet sind, wirklich bestehende Bedürfnisse zu befriedigen. [1])

Es wird nun oft gesagt, dass die Reisenden und alle jene Personen, welche gegenwärtig im Dienste der Reclame Beschäftigung finden, auch leben wollen und dass jede, auf Einschränkung derselben gerichtete Massnahme viele Familien brotlos machen würde, wie ja alle unnützen oder oft sogar dem allgemeinen Wohle abträglichen Ausgaben von Privatpersonen und Behörden mit ähnlichen Argumenten entschuldigt werden, wobei jedoch übersehen wird, dass je grössere Kapitalien und je mehr Arbeitskräfte unnütz verschwendet werden, desto weniger zur Befriedigung thatsächlich vorhandener physischer und intellectueller Bedürfnisse geeignete Güter producirt werden können. Es darf auch nicht übersehen werden, dass die Gewinnung des Lebensunterhaltes in einem Berufe, für dessen Existenz eine wirtschaftliche Nothwendigkeit nicht vorliegt, immer auf unsicherer Basis steht, da jede Störung des Erwerbslebens naturgemäss in erster Linie die Angehörigen solcher Berufszweige erwerbslos macht, deren Thätigkeit am leichtesten entbehrt werden kann. Eine plötzliche allgemeine Einschränkung des Reklamewesens würde allerdings nachtheilig wirken, eine solche wäre jedoch nur im Falle einer wirtschaftlichen Krisis zu befürchten, während eine, auf die allmähliche Beseitigung des Reisendenunwesens und Reklameschwindels gerichtete Action von der Ergreifung der betreffenden Berufe abhalten, in denselbem bereits beschäftigte jüngere Kräfte in andere Erwerbszweige drängen, aber älteren, erfahrenen Elementen ihren Lebensunterhalt nicht entziehen würde.

Jedenfalls bilden übermässig grosse Handlungsunkosten ein Moment, welches auf die Preisbildung von wesentlichem Einfluss

[1]) Karl Jentsch führt in: „Die Zukunft unserer Volkswirschaft“ (Die Zeit, Band XV, S. 180) nach dem „Confectionär“ an, dass es allein im Deutschen Reiche 60000 Geschäftsreisende und Agenten gäbe, die in Gasthäusern jährlich 180 Millionen Mark ausgeben.



ist, und ist es nicht zu verwundern, dass dieser Umstand den Kaufleuten seitens der Angehörigen anderer Erwerbszweige vorgehalten wird. So sagt Mendel mit speciellem Hinweis auf agrarische Interessen [1]): „Ausserdem verlangt die heutige Zeit eine umfassende Reklame; diese wird durch grossartige Annoncen, Probesendungen, kostspielige Geschäftsreisende u. s. w. ausgeführt, und zwar nicht allein vom Fabrikanten, sondern auch sogar von den sämmtlichen Zwischenhändlern. Die Kosten, welche für diesen Apparat vergeudet werden, und der Gewinn, den die Vermittler beanspruchen müssen, bilden einen Warenaufschlag, der nicht vom Fabrikanten, sondern vom vielbelasteten Landwirth getragen werden muss."

Von noch grösserer Bedeutung als die Höhe der Handlungsunkosten, sind für die Preisbildung die Risken, welche der Kaufmann beim Betriebe seines Geschäftes eingehen, und die Prämie, welche er für deren Uebernahme bei Berechnung der Verkaufspreise seiner Waren, in Anrechnung bringen muss.

Es ist eine bekannte Thatsache, dass der Kaufmann zu allen Zeiten genöthigt war, Risken verschiedenster Art zu tragen und waren es im Alterthum und Mittelalter hauptsächlich Kriegsgefahr und räuberische Ueberfälle zu Land und zur See, die der Kaufmann zu fürchten hatte; späterhin waren es Elementarereignisse, Schiffbrüche und Feuersbrünste, welche unter den Ursachen, die den Ruin von Handeltreibenden zur Folge hatten, die erste Stelle einnahmen. Gegenwärtig sind diese Gefahren theils verschwunden, theils werden sie von eigenen Untenehmungen getragen, während der Kaufmann nunmehr, von unwesentlichen Momenten abgesehen, hauptsächlich mit zweierlei Risken zu rechnen hat: Das Risico, welches mit den Preisschwankungen der Waren und jenes, welches mit der Kreditgewährung verbunden ist.

In Kreisen, welche dem Handel fernstehen, ist allerdings häufig die Ansicht verbreitet, dass die Preisschwankungen in den meisten Fällen dem Kaufmanne Vortheil bringen, jedoch schon Smith hat die, auch psychologisch interessante, Thatsache festgestellt, dass jeder normale Mensch eine hohe Meinung von seinem Glücke besitzt und die Risken, wie sie z. B. mit dem Halten eines grossen Lagers verbunden sind, unterschätzt, was zur Folge hat, dass er solche, in der Voraussetzung, dass ihn der Zufall begünstigen werde, gegen ein zu geringes Entgelt übernimmt. Smith spricht sich hierüber mit folgenden, gerade in der Gegenwart eine besondere Bedeutung gewinnenden Worten aus [2]): „The over-meaning conceit which the greater part of men have of their own abilities,

---

[1]) von Mendel. Der Zwischenhandel, seine Bedeutung, seine Gefahren für die Produktion, insbesondere für die Landwirtschaft, Berlin 1888, S. 6.

[2]) a. a. O. Book I., Chap. X., S. 164 und 170.



is an antient evil remarked by the philosophers and moralists of all ages. Their absurd presumption in their own good fortune, has been less taken notice of. It is however, if possible, still more universal. There is no man living, who, when in tolerable health and spirits, has not some share of it. The chance of gain is by every man more or less overvalued, and the chance of loss is by most men undervalued, and by scarce any man, who is in tolerable health and spirits, valued more than it is worth.... — The ordinary rate of profit always rises more or less with the risk. It does not, however, seem to rise in proportion to it, or so as to compensate it completely, Bankruptcies are most frequent in the most hazardous trades."

So sieht man denn viel häufiger Kaufleute besonders grossen Preisschwankungen zum Opfer fallen, als mit deren Hilfe zu Wohlstand gelangen, und ist dies gegenwärtig in um so höherem Masse der Fall, als der Handeltreibende bei Beurtheilung der zukünftigen Preisgestaltung der wichtigsten Konsumartikel mit einem Faktor zu rechnen hat, der oft seine, sonst richtigen Berechnungen durchkreuzt und unberechenbar ist, wie Wind und Wetter; es ist dies die out-side Spekulation.

Es kann nicht geleugnet werden, dass unter Umständen die Ueberproduction eines Artikels derartige Dimensionen annehmen kann, dass weder die Producenten noch die Kaufleute der betreffenden Branche das gesammte Quantum der vorhandenen Ware aufnehmen können und letztere daher nur unter ihrem Erzeugungspreis Abnehmer findet. In diesem Falle ist ein Eingreifen seitens kaufkräftiger, wenn auch der betreffenden Branche fernstehender, Kapitalisten, welche in der Voraussetzung, dass kein Product dauernd auf einem Preisniveau verharren kann, welches den Kostenpreis nicht deckt, ein entsprechendes Quantum der betreffenden Ware aufnehmen, nicht nur gerechtfertigt, sondern auch in hohem Grade wünschenswert. Ein weiterer Preisrückgang wird auf diese Weise vermieden, oder wenigstens abgeschwächt, der Verlust der Kaufleute an ihren Warenvorräthen begrenzt und dem Erzeuger die Möglichkeit geboten, durch allmähliche Einschränkung der Production, das Gleichgewicht zwischen Nachfrage und Angebot wieder herzustellen. Der Kapitalist, welcher die Spekulation mit dem Vorsatz eingegangen ist, die Ware so lange in seinem Besitze zu erhalten, bis die von ihm erwartete Aenderung in der Lage des Artikels thatsächlich eingetreten ist, leistet zweifellos der Volkswirtschaft einen wesentlichen Dienst. Anders verhält sich jedoch die Sachlage, wenn die Preisbildung einer Ware von solchen Personen beeinflusst wird, deren Thätigkeit sich weder unter Anwendung der Sachkenntnis eines erfahrenen Kaufmannes, noch durch Beistellung des nothwendigen Kapitals zu einer erspriesslichen gestaltet.

Eine derartige Einflussnahme, seitens solcher Elemente, welche hiezu weder durch Bildung noch Besitz berufen sind, wird durch

die gegenwärtige Organisation der Börsen [1]) ungemein gefördert. Während die Börse „eine regelmässig sich wiederholende Zusammenkunft von Kaufleuten und Handelsvermittlern zum Zwecke des geschäftlichen Verkehrs, des Kaufs und Verkaufs von Waren" [2]) sein soll, scheint es nunmehr ihre Aufgabe geworden zu sein Kreisen, denen hiezu jede Berechtigung und Fähigkeit abgeht, die Theilnahme am Handel zu ermöglichen. Hiebei tritt die merkwürdige Erscheinung hervor, dass Angehörige von Erwerbszweigen, wie z. B. der Landwirtschaft und des Kleingewerbes, welche durch die Börse nur indirect geschädigt werden [3]), dieselbe auf das Erbitterste bekämpfen, während die direct Geschädigten, die Kaufleute, diese Angriffe nach Möglichkeit abwehren. Eine Erklärung hiefür finden wir in den Worten Wagners [4]): „Die Geschäftsleute selbst, welche so gerne aus localen und zeitweiligen Verhältnissen ihres Beobachtungsfeldes solche allgemeine „Gesetze" ableiten und dadurch oft genug die einseitigsten Doctrinäre werden, übersehen den berechtigten Einfluss abweichender wirtschaftlicher Zustände und Gestaltungen auf die Modification jener allgemeinen Regeln offenkundig häufig am allerleichtesten."

In Folge dieser Anschauungsweise widerstrebt der Kaufmann allen von aussen kommenden, auf eine Reform geschäftlicher Verhältnisse hinzielenden Anregungen, indem er sich zumeist nicht darüber klar ist, wie sich die Zukunft seines Geschäftes unter veränderten Verhältnissen gestalten werde und er auch die Folgen bestehender, ihn schädigender Einrichtungen nicht in ihrem ganzen Umfange abzuschätzen weiss. So nimmt er häufig durch Preisschwankungen entstehende Verluste als unvermeidliches Uebel hin, ohne zu erkennen dass nur der Eingriff fremder Elemente die betreffende, für ihn verlustbringende Preisbewegung verursachte. Lasson sagt sehr gut [5]): „Mehr als jede andere Berufsthätigkeit ist die des Kaufmanns eine Aussaat in die nähere oder fernere Zukunft und ihr Erfolg davon abhängig, dass seine Berechnungen

---

[1]) Obgleich bei Besprechung der Börsengeschäfte dem Effectenhandel ein hervorragender Platz gebühren würde, so beschränken wir uns auch hier, wie überhaupt im Verlauf unserer Ausführungen, auf die Darstellung der Organisation des Handels im Allgemeinen und des Warenhandels im Speciellen, indem einerseits die für die Beurtheilung derselben massgebenden Gesichtspunkte auch für die mit dem Transport und Versicherungswesen in Beziehung stehenden Erwerbszweige Geltung haben, anderseits im Interesse einer übersichtlichen Darstellung das Eingehen in Detailfragen besser vermieden wird.

[2]) Dr. E. Sfruck, Artikel Börse im Handw. d. Staatsw., Jena 1891, II. Band, S. 671.

[3]) Die Behauptung der Agrarier, dass eine Ware durch die Börsenspekulation dauernd entwertet werden könnte, bedarf wohl keiner ernstlichen Widerlegung.

[4]) Dr. Adolph Wagner, System der Zettelbankpolitik, Freiburg in Br. 1873, S. 272.

[5]) Adolf Lasson, Handelsinteressen und Grundbesitzinteressen, Berlin 1896, S. 27.

stimmen. Auf einem stets schwankenden Boden, in völlig unsichern Verhältnissen wird all sein Thun ein Spiel des Zufalls, ein Wagnis auf das Ungefähr hin. Wohl ist es ein Kennzeichen des Kaufmanns, dass er sich in alle Lagen zu schicken weiss und aus allen Gewinn zu ziehen sucht; aber die ihm gemässeste Lage ist doch die, wo keine anderen Erschütterungen und Umwälzungen drohen, als die im natürlichen und regelmässigen Gang der Dinge sich ergebenden, auf die man sich mit Klugheit vorbereiten und denen man mit umsichtiger Berechnung begegnen kann.“ Der Kaufmann kann nun die Operationen von Spekulanten, welche die Verhältnisse des Vorraths und Bedarfs unmöglich richtig zu beurtheilen in der Lage sind, keinesfalls in den Kreis seiner Berechnungen ziehen, und dies um so weniger, als diese Elemente, die out-side Spekulation, im Gegensatze zum legitimen Handel, dessen Aufgabe es ist, örtliche und zeitliche Preisdifferenzen nach Möglichkeit auszugleichen, die Preisbewegungen in den meisten Fällen verschärfen, in dem sie fast immer der momentan herrschenden Tendenz folgen. Roscher sagt diesbezüglich sehr treffend [1]): „Die richtige Spekulation hat natürlich die Tendenz, Production und Preis gleichmässiger zu machen. Dagegen ist es immer bedenklich, wenn die Preissteigerung einer Ware die Käufer anlockt, anstatt sie abzuschrecken.“

Es kann ja nicht behauptet werden, dass die Operationen der out-side Spekulation das einzige aleatorische Moment bei Preisschwankungen bilden, sie sind aber jedenfalls das unberechenbarste. Wenn die Aenderung eines Warenpreises von Ernteberichten abhängt, so weiss der Kaufmann, wann sich solche einzustellen pflegen, und trifft dementsprechend seine Dispositionen; die Konsumverhältnisse ändern sich in den meisten Fällen nur allmählich; über die vorhandenen Lager ist man in Folge der verbesserten statistischen Aufstellungen besser orientirt, als je zuvor; ob jedoch in einem gegebenen Momente ein Spekulant oder eine Spekulantengruppe an den verschiedenen Börsen die grössten Quantitäten einer Ware auf Termin kauft, ohne die Absicht oder auch nur die Fähigkeit zu besitzen, dieselben zu beziehen, oder aber Warenquantitäten verkauft, die gar nicht vorhanden sind, darüber kann sich auch der erfahrenste und tüchtigste Kaufmann kein Urtheil bilden. Trotz richtiger auf solider Grundlage ruhender Berechnungen ist er den schwersten Verlusten ausgesetzt, während sein Einfluss auf die Preisbildung vernichtet wird und diese willkührlich durch einige waghalsige Spieler erfolgt.

[1]) a. a. O., S. 770 Wie Roscher den Kauf in Folge einer Preissteigerung so characterisirt Górski (Die Reformbedürftigkeit des deutschen Commissionshandels. „Das Leben“, 2. Jahrgang 1. Heft) den Verkauf um den Preis zu drücken, wie folgt: „Eine wirklich verkehrte Welt! Jahrtausende lang haben die Händler Waren gekauft, um dieselben mit Gewinn weiter zu veräussern; der Name Kaufmann kommt ja vom Kaufen; jetzt aber besteht das Gewerbe der mächtigsten Spekulanten im Verkaufen, um die Ware — entgegen dem bekannten Sprichwort, wonach der Kaufmann seine Ware lobt — zu depretioniren.“

Der Umstand, dass die Spekulation ihre Engagements früher oder später lösen muss und sodann die thatsächlichen Verhältnisse wieder zur Geltung kommen, gereicht wohl dem Producenten, dem auf diese Weise die Möglichkeit geboten wird, im Durchschnitt einen durch die Lage gerechtfertigten Preis für seine Erzeugnisse zu erzielen, zum Vortheil, dem Kaufmann jedoch, der seinen Gewinn in der Ausnützung örtlicher und zeitlicher Preisdifferenzen suchen muss, wird die Grundlage für eine erfolgreiche Ausübung seines Berufes dauernd entzogen.

Es wird zwar darauf hingewiesen [1]), dass die Schwankungen der Warenpreise seit Einführung der Börsentermingeschäfte kleiner geworden sind, man wird jedoch nicht fehl gehen, wenn man diesen Umstand ausschliesslich der gleichzeitig erfolgten Vermehrung der Transportgelegenheiten zuschreibt, welche bewirkte, dass sämmtliche Vorräthe der Welt allen Ländern zur Verfügung stehen und umgekehrt ein an einem bestimmten Platze vorhandener, übergrosser Warenvorrath durch theilweise Ueberführung nach anderen Märkten mit Leichtigkeit vermindert werden kann. Jedenfalls ist als feststehend anzusehen, dass die Einführung der Börsentermingeschäfte in ihrer gegenwärtigen Form, die Preisschwankungen häufiger und unberechenbarer macht [2]) und es einzelnen Spekulantengruppen ermöglicht, ihren Einfluss auf die Preisbildung bestimmter Waren in einer Weise auszudehnen, dass ihnen schliesslich alle, mit dem Besitz eines Monopols verbundenen Vortheile, wenn auch nur für relativ kurze Zeit, zufallen.

Wenn bis jetzt alle gegen die bestehende Organisation der Warentermingeschäfte und der Börsen überhaupt gerichtete Angriffe erfolglos blieben, so liegt die Ursache hievon in dem Umstande, dass letztere, von direct nicht betheiligter Seite ausgehend, mit Wünschen verbunden waren, an deren Erfüllung nicht gedacht werden konnte, während anderseits zur Vertheidigung der Börse

---

[1]) vgl. Dr. Julius Bunzel (Prag) Der Terminhandel, seine volkswirtchaftliche Bedeutung und Reform in der Zeitschrift für Volkswirtschaft. Socialpolitik und Verwaltung 6. Band, S. 437, f. f.

[2]) Dr. E. Struck sagt im Artikel Börsenspiel (Handw. d. Staaatsw. Iena 1891 II. Band, S. 697): „Die mit dem thatsächlichen Umsatz von Kaufgegenständen sich befassenden Geschäftsleute können auch gewinnen bei stabilen Preisen, indem sie in der Differenz zwischen dem niedrigeren Einkaufs- und dem höheren Verkaufspreise die Vergütung finden für ihre Leistungen; sie haben daher auch an Preisveränderungen kein so wesentliches Interesse, wenn sie sich denselben auch möglichst anzupassen und so günstig zu kaufen und zu verkaufen suchen, wie möglich. Die Spekulanten hingegen können nur gewinnen bei Preis- und Kursveränderungen. Auf diese richtet sich naturgemäss auch alles Sinnen und Trachten der Spekulanten, während bei anderen Geschäftsleuten doch auch manches andere, so die rationellere Einrichtung des Geschäftsbetriebes Beachtung findet. Sind aber Preis- und Kursveränderungen die notwendige Voraussetzung für Gewinne der Spekulanten, so ist auch begreiflich, dass sie solche künstlich hervorzurufen oder zu verstärken suchen, wenn die thatsächlichen Verhältnisse dazu keine Veranlassung geben oder nach ihrer Ansicht nicht in dem gehörigen Masse.

Gründe ins Treffen geführt werden, die sich hauptsächlich auf die wirtschaftlichen Vortheile basiren, welche mit dem Bestande eines grossen internationalen Marktes, auf welchem sich Nachfrage und Angebot jederzeit begegnen, zweifellos verbunden sind. Letztere Ausführungen sind nun zwar in der Theorie unanfechtbar, können jedoch, wie bereits ausgeführt, auf die Börsen, in ihrer gegenwärtigen Organisation, keine Anwendung finden und wird überhaupt der Streit in so lange unfruchtbar bleiben, so lange der eine Theil eine Börse vertheidigt, wie sie sein sollte und der andere Theil jede Börse angreift, weil die bestehenden der Volkswirtschaft mehr Nachtheile als Vortheile bringen.

Eine zweckentsprechende Börsenreform müsste in erster Reihe die Theilnahme am Börsenverkehr nur jenen Elementen gestatten, welche hiezu durch Fachbildung und Besitz berechtigt sind. Wenn in Bezug auf ersteren Punkt ein Nachweis nicht verlangt werden kann, so lange die Kenntnisse der einzelnen Kaufleute so ungleichmässig sind, wie dies gegenwärtig der Fall ist, so wäre jedenfalls die Theilnahme am Börsengeschäft nur solchen Personen zu gestatten, welche durch ihren Beruf auf den Abschluss solcher hingewiesen sind und welche über ein entsprechendes Kapital verfügen. Dies erkennt namentlich Weber [1]) mit folgenden Worten an: „Eine volkswirtschaftlich nützliche Aufgabe fällt im heutigen Börsenverkehr denjenigen nicht zu, welchen die unentbehrliche ökonomische Qualification: Kapitalbesitz und ökonomische Kreditwürdigkeit abgeht. Die „Kapitallose Intelligenz“ gehört unter den heutigen Verhältnissen in die Komptoirs grosser Banken, wo ihr die Aussicht winkt, in disponierende Stellungen aufzurücken, nicht aber auf den Markt, wo sie als „selbständige“ Händler moralisch verkommt und ökonomisch steril bleibt. Ohne die Schaffung finanzieller Garantien ist eine Börsenreform Stückwerk. Weber führt weiter aus, dass auch für die Makler Kapitalbesitz eine nothwendige Voraussetzung für eine zweckentsprechende Thätigkeit an der Börse bildet, indem er sagt: „In der That ist Kapitalkraft heute, wie für andere Funktionen, so für die Funktion des Maklers unentbehrlichste Vorbedingung einer ökonomisch wertvollen Gebahrung. Diejenige unterste Schicht, von ihnen selbst vielfach so genannter „Makler“ an deutschen Börsen, welche ohne alles eigene Kapital lediglich die kleinen Tagesdifferenzen auszunutzen suchen, sind eine ökonomisch sterile Kategorie von Schmarotzern, deren Anwesenheit, da sie gar keine Wahl haben, als: „von oben“ gegebenen Parolen zu folgen, die Macht des grossen Kapitals grade da, wo sie im einzelnen Fall missbraucht wird, nur steigert, und ihm dazu die Möglichkeit der Ablehnung der Verantwortung für excessive Preisbildungen gewährt.“

Dass eine Börsengesetzgebung. welche auf Personalverhältnisse von entscheidendem Einfluss sein soll, vor dem Schlagwort: „Die

---

[1]) Dr. Max Weber, Art. Börsenwesen im Handw. d. Staatsw. 1. Supplementband, Iena 1895, S. 243.

Börse muss autonom sein, nicht Halt machen darf, ist selbstverständlich. Wenn man sieht, wie die Leiter grosser Bankgeschäfte bei Zahlungseinstellungen von Börsenbesuchern, um deren Ausschliessung von der Börse zu verhindern, häufig die Angelegenheit in grösster Stille ordnen, so kann von denselben Persönlichkeiten nicht vorausgesetzt werden, dass sie als Vorsteher bei Aufnahme von Börsenmitgliedern mit der nöthigen Strenge vorgehen.

Eine Einengung des Kreises der an der Börse operirenden Personen, unter Ausschluss aller offenkundig ungeeigneter Elemente, würde auch die Controlle der Börsentermingeschäfte überhaupt erleichtern und die Durchführung von Bestimmungen ermöglichen, welche das Ziel zu verfolgen hätten, Terminverkäufe auf Fälle, in welchen der Verkäufer durch Besitz, durch einen abgeschlossenen Ankauf oder durch, bis zur Lieferzeit voraussichtlich erfolgte Production der verkauften Ware, eine reelle Grundlage für den Abschluss des Geschäftes bezitzt, zu beschränken und anderseits, nur zum Zwecke der Hervorrufung einer Preissteigerung in grossem Stile durchgeführte Käufe zu erschweren.

Wenn zweckentsprechende Reformen auf dem Gebiete des Börsenwesens dem Kaufmanne einen besseren Ueberblick über die Lage seines Artikels gewähren würden, so wären Reformen auf dem Gebiete des Kreditwesens in noch höherem Masse geeignet, den Betrieb von Handelsgeschäften gefahrloser zu gestalten und somit eine wesentliche Ursache der durch den Handel verursachten Vertheuerung der Güter zu beseitigen.

Der Zweck des Kreditnehmens ist entweder ein konsumtiver oder ein produktiver. Im ersteren Falle sucht der Kreditbedürftige die Unzulänglichkeit seines Einkommens, im letzteren die Unzulänglichkeit seines Kapitals auszugleichen. (Lexis). Der bei weitem grösste Theil des im Handelsverkehre beanspruchten und gewährten Kredites ist theils direct, theils indirect Konsumtionskredit. Indem der Detailhändler für seine Ware in relativ wenigen Fällen bares Geld erhält, ist er seinerseits genöthigt, den Kredit des Grossisten in Anspruch zu nehmen, wodurch dieser wiederum verhindert wird, dem Producenten oder Importeur Barzahlung zu leisten. Selbstverständlich muss jedesmal dem Verkäufer für die Inanspruchnahme des Kredites eine Risicoprämie vergütet werden, wodurch sich der Preisaufschlag, den die Waren, ehe sie in den Besitz der Konsumenten gelangen, erfahren, unverhältnissmässig hoch stellt.

Mendel[1]) reproducirt eine Berechnung der Osnabrücker Handelskammer, „nach welcher auf den Preis der Waren geschlagen werden:

	für Zinsverlust Abzüge Procent	für Agioausfälle Procent	an Ausständen Procent
vom Fabrikanten	2	1	2
vom Grossisten	3	1	2
vom Detaillisten	4	—	3

[1]) a. a. O., S. 10.

zusammen 18 Procent, wenn das Borgen 4, 6 oder 8 Monate nicht übersteigt und einigermssen geschäftsmässig regulirt wird. Wenn aber 9, 12 oder mehr Monate als Ziel in Anspruch genommen werden, so muss eine Preisvertheuerung von 30 Percent und mehr stattfinden, sobald die Ware, wie es Regel ist, durch die Hände der Vermittler in diejenigen der Konsumenten gelangt."

Wenn anch die Risicoprämie nicht in allen, und wohl auch nicht in der Mehrzahl der Fälle, zu einer solchen Höhe anwächst, so kann es jedenfalls keinem Zweifel unterliegen, dass ihre Höhe den Konsumenten wesentlich belastet.

Wenn anderseits behauptet wird, dass eine breite Schichte des Volkes auf den Konsumkredit angewiesen ist, so ist es allerdings dringend nothwendig, Vorsorge zu treffen, um den Unbemittelten, der zeitweise durch Arbeitslosigkeit, Krankheiten oder Todesfälle in der Familie ausser Stand gesetzt wird, die Mittel für seinen Lebensunterhalt zu beschaffen, vor dem Verhungern zu schützen. In welcher Weise dies zu geschehen hat, respective wie die Versicherung gegen Arbeitslosigkeit, die Vorschusskassen, Wohlthätigkeitsinstitute u. s. w. zu organisiren wären, steht mit unseren Erörterungen nicht im Zusammenhang, es genügt, hier darauf hinzuweisen, dass der Kaufmann in keiner Hinsicht befähigt ist, innerhalb seines Geschäftsbetriebes an der Lösung der Frage, wie eine vorübergehende Nothlage Bedürftiger zu lindern sei, mitzuwirken. Der Nothleidende und des Kredites zur Bestreitung seines Lebensunterhaltes wirklich Bedürftige, wird einen solchen wohl nur in den seltensten Fällen beim Kaufmanne finden, während Schmarotzer und Verschwender, welche ihre Ausgaben mit ihren Einnahmen, selbst wenn diese relativ bedeutend sind, nicht in Einklang zu bringen verstehen, den Kredit der Detailhändler nach Möglichkeit ausnützen und missbrauchen. In Folge dessen findet eine Kreditgewährung, wo sie vom socialpolitischen Standpunkte gerechtfertigt wäre, nicht statt, erfolgt jedoch trotzdem in so ausgedehntem Masse, dass sie, ohne Gutes zu stiften, die Ursache grosser Preisaufschläge wird und die Lage der Handeltreibenden zu einer höchst unsicheren gestaltet, da kein Geschäftsmann beurtheilen kann, welcher Procentsatz seiner Aussenstände gefährdet ist. So sieht man, dass, namentlich in der Confectionsbranche, häufig Kaufleute, welche mit einem enorm grossen Nutzen arbeiten und eine grosse Anzahl von Personen zu ihrer Kundschaft zählen, welche nicht nach dem Preise der Waren fragen, trotzdem zu Grunde gehen. Hieraus ergibt sich, dass der seitens der Detailhändler gewährte Konsumkredit weder diesen, noch den Konsumenten im Allgemeinen, noch den des Kredites würdigen Personen zum Vortheile gereicht.

Dass der Detailhändler, nachdem er sein Kapital, ganz oder zum grössten Theile, in Forderungen an die Kundschaft festgelegt hat, in der Regel seinerseits den Kredit seines Lieferanten und

dieser wiederum den des Producenten oder Importeurs in Anspruch nehmen muss, versteht sich von selbst und bildet in jedem einzelnen Falle der Hinweis auf die Aussenstände die Begründung eigener Kreditbedürftigkeit, eine Begründung, von welcher auch seitens solcher Kaufleute Gebrauch gemacht wird, bei denen sie keinesfalls zutrifft. Auf diese Weise ist das ganze System geeignet, eine richtige Beurtheilung der Kreditwürdigkeit der Kaufleute unmöglich zu machen. Wenn die Gewährung von Konsumkredit durch geeignete Massnahmen, namentlich durch Einschränkung der Klagbarkeit der aus demselben resultirenden Forderungen [1]) unmöglich gemacht oder wenigstens wesentlich erschwert würde, so könnte auch die Kreditertheilung unter Kaufleuten eine andere Basis erhalten, wobei das Princip aufzustellen wäre, dass der Warenhändler selbst überhaupt nicht berufen sei, Kredit zu ertheilen, diese Aufgabe vielmehr von den Banken übernommen werden sollte.

Die Banken sind in der Lage, sich ein besseres Urtheil über die Kreditfähigkeit eines Kaufmannes zu bilden, weil sie seine Geschäftsgebahrung, natürlich in der Voraussetzung, dass sie gleichzeitig seine Kassenoperationen (Giro-Conto), den Wechselescompte u. s. w. übernehmen, richtiger beurtheilen können, während dem Lieferanten die Höhe des durch seinen Kunden von anderer Seite in Anspruch genommenen Kredits vollständig unbekannt bleibt. Die Bank kann sich auch nicht, wie es der Warenhändler häufig thut, bei Ertheilung eines Kredites, mit welchem ein erhöhtes Risico verbunden ist, durch abnorm hohe Preise schadlos halten und auf solche Weise Wucher treiben. Wenn die Risicoprämie vom Warenpreise losgelöst wäre, so würde die Bewilligung einer solchen in ungewöhnlicher Höhe einen deutlichen Beweis von finanzieller Schwäche bilden und eine Kreditgewährung überhaupt ausschliessen. Den Banken, welche gegenwärtig nur den oberen Zehntausend der Geschäftswelt Kredite ertheilen, würde durch Ausdehnung dieses Geschäftszweiges Gelegenheit gegeben werden, die, ihnen in Folge der zu gewärtigenden Reform der Börsengeschäfte drohende Einschränkung ihrer Geschäftsthätigkeit, auf einem anderen, für die Volkswirtschaft erspriesslicherem Gebiete, zu paralysiren.

Dass eine derartige Concentration der Kreditgewährung gleichzeitig mit einer Reducirung derselben verbunden wäre, ist selbstverständlich, doch wäre eine solche, bei gleichzeitiger Beschränkung des Konsumationskredites leicht durchführbar und wäre es jedenfalls hoch an der Zeit der herrschenden Borgwirtschaft ein Ende zu machen. Es ist ein trauriges Zeichen der im Handelsverkehre bestehenden Verhältnisse, dass der Betrieb eines grösseren Geschäftes, in einzelnen Branchen, leichtsinnige

---

[1]) vgl. Gustav Bunzel. Das moderne Geld- und Creditwesen Zeitschrift für Volkswirtschaft, Socialpolitik und Verwaltung, Band VII., S. 382, f. f.

Kreditgewährung geradezu bedingt. So würde in der Manufactur und Galanteriewarenbranche die Beschränkung des Kundenkreises auf zweifellos gute Firmen ganz unmöglich sein und auch in solchen Handelszweigen, in welchen eine grössere Vorsicht bei Kreditgewährung angewendet werden kann, findet diese Vorsicht in der Schwierigkeit, verlässliche Auskünfte zu erhalten, ihre Grenzen. Die erwähnte Schwierigkeit wird am besten durch folgendes Beispiel illustrirt.

In den achtziger Jahren arbeitete in Triest ein Caffeehändler mit anscheinend gutem Erfolg. Firmen, welche glaubten, über seine geschäftliche Thätigkeit auf das eingehendste informirt zu sein, und deren Firmainhaber mit dem betreffenden Geschäftsmann persönlich befreundet waren, nahmen an, dass dieser zwar nur mit einem unbedeutenden Kapital arbeite, jedoch in Folge seiner äusserst vorsichtigen und soliden Geschäftsgebahrung und mit Rücksicht auf seine Warenkenntnisse, immerhin Kredit verdiene. Als dieser Kaufmann nun nach mehrjährigem Bestande seiner Firma plötzlich flüchtig und über sein Vermögen der Konkurs verhängt wurde, stellte sich heraus, dass diese Annahmen irrig waren, indem aus den Büchern hervorgieng, dass sein ursprüngliches Vermögen relativ bedeutend war und der Ruin der angeblich so solid arbeitenden Firma durch waghalsige Spekulationen an den Terminbörsen herbeigeführt worden war.

Aber selbst in solchen Fällen, wo ein richtiges Urtheil über die Verhältnisse eines Handlungshauses gefällt werden kann, wird durch ihre häufige, rasche Aenderung der Wert von commerciellen Auskünften sehr vermindert. Schimmelpfeng [1]) erwähnt, dass in den Auskunftsbüchern der Bradstreet Company, welche über 1 Million Firmen aufführen, alljährlich mehrere hunderttausend Aenderungen verzeichnet werden. Aus dem Gesagten ergibt sich, dass ein Verlassen des herrschenden auf möglichste Ausdehnung der Kreditgewährung gerichteten Systems geradezu geboten erscheint, und kann die jetzt übliche, äusserste Anspannung des Kredites während einer Krise geradezu verhängnisvoll werden; Wolowski vergleicht eine Volkswirtschaft, die alle Hülfsmittel des Kredites voll ausgenützt hat, sehr treffend mit einer Armee, der gar keine Reserven mehr zur Verfügung stehen.

Nicht zu unterschätzen ist auch der Umstand, dass die Leichtigkeit, mit welcher auch finanziell schwache Elemente Kredit erhalten deren Etablirung überaus begünstigt, wodurch nicht nur die, später noch zu besprechende Ueberfüllung der Handelsgewerbe verursacht, sondern auch die Verdrängung der kapitalkräftigeren Kaufleute gefördert wird. Der gut fundirte Kaufmann wird es vermeiden, solche Geschäfte abzuschliessen, welche mit einem zu grossen Risico verbunden sind oder einen Spesenaufwand erfordern,

---

[1]) Kredit und Auskunft, Berlin 1896, S. 9.

welcher mit dem voraussichtlichen Gewinn in keinem Verhältnis steht. Der unbemittelte, auf Kredit angewiesene Kaufmann ist gezwungen „Umsatz zu machen“, weil er, behufs Begleichung der alten Schulden, die am Lager befindlichen Waren absetzen und neue Einkäufe machen muss, da er wohl Ware, nicht aber bares Geld geborgt erhält. Er wird daher, um den Absatz zu erzwingen, weit grössere Beträge für Reclame aufwenden und seinerseits viel leichter creditiren, als der finanziell gut situirte Geschäftsmann, wodurch letzterer genöthigt wird, seinen Geschäftsbetrieb aufzugeben oder wenigstens einzuschränken.

Wie rasch auf diese Weise der vermögende Kaufmann verdrängt wird und schwache Elemente an dessen Stelle treten, zeigt sich in besonders drastischer Weise in den Balkanstaaten. Vor zwanzig bis dreissig Jahren kamen die Kaufleute aus Bosnien, Bulgarien, Montenegro u. s. w. nach Triest um die verschiedensten Waren einzukaufen und zählten bei Uebernahme derselben Ducaten und Napoleons d'or auf den Tisch des Verkäufers. Als begonnen wurde, die Kundschaft dieser Länder durch Reisende aufsuchen zu lassen, wurde den Käufern die Begünstigung eingeräumt, die Ware erst nach deren Ankunft am Bestimmungsort bezahlen zu müssen, später wurde den Abnehmern ein Ziel von 2, 3 und 4 Monaten bewilligt, während gegenwärtig die meisten Artikel mit sechsmonatlicher und selbst längerer Kreditgewährung verkauft werden und in Bosnien ausländische Waren in der Regel nur abgesetzt werden können, wenn der Verkäufer auch den Zollbetrag mit creditirt. Die mit ungenügendem Kapital arbeitenden, zumeist eingewanderten Kaufleute zogen in Folge dessen das Geschäft an sich und die Balkanländer gelten mit Bezug auf die Kreditverhältnisse gegenwärtig als ein höchst unsicheres Absatzgebiet.

Aehnliche Erscheinungen lassen sich in den meisten Ländern beobachten, und wenn in Folge einiger ungünstiger Jahre ganze Branchen eines Gebietes nothleidend werden, so wird, namentlich seitens der betroffenen Kreise, über die „faule Kundschaft“ geklagt, ohne dass man zur Erkenntnis gelangt, dass dieselbe sozusagen künstlich grossgezogen wurde.



Wir glauben nachgewiesen zu haben, dass die gegenwärtig übliche Art und Weise des Geschäftsbetriebes dem Kaufmanne einerseits einen genügenden Gewinn nicht sichert, anderseis jedoch die Warenpreise unverhältnismässig erhöht; eine Untersuchung bezüglich der Zahl der am Handel betheiligten Personen, wird das Resultat ergeben, dass die Höhe dieser Zahl in der gleichen Richtung wirken muss.

Es ist hier eine Thatsache zu erörtern, welche, obwohl in weiten Kreisen bekannt, doch mit Rücksicht darauf, dass ein

ähnliches Sympton auf anderen Gebieten des wirtschaftlichen Lebens nicht beobachtet werden kann, nicht leicht verständlich ist. Während im Allgemeinen die Preise eines wirtschaftlichen Gutes desto stärker sinken, je grösser die Concurrenz ist, d. h. je mehr Producenten, im weitesten Sinne des Wortes, thätig sind, um ein Bedürfnis der menschlichen Gesellschaft zu befriedigen, finden wir im Detailhandel [1]) die entgegengesetzte Erscheinung.

Wenn in einem Orte eine, den Verhältnissen angemessene, genügende Zahl von Detailgeschäften einer Branche vorhanden ist, so führt ein weiterer Zuwachs zu einer Erhöhung des Preisaufschlages seitens der einzelnen Kaufleute. Wir finden die Erklärung hiefür einerseits in dem Umstande, dass der Detailhändler seinen Umsatz in der Regel nicht durch Herabsetzung der Preise, sondern durch grössere Reclame zu heben sucht, während anderseits, nachdem das in einem Orte consumirte Quantum einer bestimmten Ware eine Erhöhung und der von jedem einzelnen Kaufmann zu erzielende Bruttogewinn eine Verringerung nur in den seltensten Fällen verträgt, die Vertheilung des abzusetzenden Warenquantums auf eine grössere Anzahl von Unternehmungen notwendigerweise, unveränderte Engrospreise vorausgesetzt, eine Erhöhung der Detailpreise zur Folge haben muss. [2])

Wie unverhältnismässig gross die Zahl der im Handel thätigen Personen ist, zeigt die Thatsache, dass in Oestreich [3]) im Jahre 1890 von 1000 in der Production von Nahrungsmitteln und Getränken beschäftigten Personen 172 im Handel, mit Ausschluss des

---

[1]) Der Grosshandel kommt hier nicht in Betracht, weil bei demselben weniger die Zahl, als die Kapitalskraft und Unternehmungslust der einzelnen Kaufleute ausschlaggebend ist.

[2]) W. Lexis sagt diesbezüglich (Der Breslauer Konsumverein und die Kleinhandelspreise in den Schriften des Vereins für Socialpolitik, Band 37, S. 184): „So ist auch gegenwärtig der Gewinn des einzelnen Händlers an sich zwar nicht übermässig, aber im Ganzen werden offenbar mehr Kräfte in dem distributiven Kleingewerbe festgehalten und bezahlt, als bei einer rationalistischen Ordnung dieses Verkehrs erforderlich sein würden. So bleibt also im Kleinhandelsverkehr ein irrationelles Element übrig, das sich schwerlich wird beseitigen lassen, weil eben der Mensch auch im Wirtschaftsleben nicht immer rein rationellen Motiven folgt, vielmehr oft einen besonderen Genuss darin findet, sich ohne zu rechnen, durch Neigung und Bequemlichkeit bestimmen zu lassen. Die ärmere Bevölkerung wird freilich durch ihre Lage auch bei ihren consumtiven Ausgaben mehr zu einem strengen Rechnen gezwungen und man sollte daher erwarten, dass sie sich mehr auf das Feilschen lege und sich stets Mühe gebe. die billigsten Läden ausfindig zu machen. Aber sie wird leicht durch das Kreditgeben der Kleinhändler gefesselt, was nun nicht selten die Folge hat, dass sie als Vergütung für diesen Kredit und das damit verbundene Risiko verhältnismässig noch höhere Preise bezahlen muss, als die wohlhabende Klasse.

[3]) Die hier folgenden auf Oesterreich Bezug habenden Daten sind dem Werke Dr. Heinrich Rauchberg's, Die Bevölkerung Oesterreichs auf Grund der Ergebnisse der Volkszählung vom 31. December 1890, Wien 1895, entnommen.

Gastwirtgewerbes thätig waren. In der für den Konsumenten nächst wichtigen Gruppe der Producte der Forstwirtschaft, Heiz- und Beleuchtungsmaterialien, bituminose Mineralien war das Verhältnis 109 zu 1000.

Die starke Zunahme der im Handel thätigen Personen entnimmt man folgenden Zahlen. Auf je 10000 berufsthätige Personen entfielen auf die nachstehenden Hauptberufsclassen

	im Jahre 1880 Personen	im Jahre 1890 Personen
Land- und Forstwirtschaft	5953	5588
Industrie	2462	2576
Handel und Verkehr	700	885
Öffentlicher Dienst und freie Berufe	885	951

Noch deutlicher zeigt sich dieser Umstand, wenn man in den verschiedenen Provinzen die Zunahme der durch den Handel unterhaltenen Personen, d. h. der im Handel Thätigen, ihrer Familienangehörigen und ihrer Dienerschaft verfolgt. Wir finden mit Bezug auf die Berufszugehörigkeit, dass auf den Handel und Verkehr entfielen in

	im Jahre 1880 Percente	im Jahre 1890 Percente
Nieder-Oesterreich	14·89	17·37
Steiermark	3·85	5·65
Böhmen	6·80	8·88
Mähren	4·94	6·84
Galizien	4·83	7·94

der ortsanwesenden Bevölkerung.

Die Anzahl der überhaupt zur Gruppe Handel und Verkehr berufszugehörigen Personen war 2,115.313. Hievon entfielen auf den Warenhandel 853.756 Personen somit über 40 Percent, auf den Transport zu Land und zu Wasser 585.181 Personen d. h. 27·7 Percent.

In Deutschland [1]) betrug die Anzahl der zur Gruppe Handel und Verkehr berufszugehörigen Personen 5,966.846, von welchen 1,992.400 d. h. 33·2 Percent auf den Transport zu Wasser und zu Land entfielen, welches Verhältnis somit wesentlich günstiger ist, als in Oesterreich. Nachdem sich die Anzahl der ortsanwesenden Personen überhaupt auf 51,770.284 stellte, so entfielen auf Handel und Verkehr $11^1/_2$ Percente. Von 22,913.683 Erwerbsthätigen entfielen auf Handel und Verkehr 2,338.511 und muss aus den angeführten Ziffern wohl der Schluss gezogen werden, dass eine zu grosse Anzahl von Personen mit der Gütervertheilung beschäftigt ist und anderen Erwerbszweigen entzogen wird. Interessant ist auch die Thatsache dass die Zahl der Handlungsgehülfen

---

[1]) Die diesbezüglichen Zahlen entnehmen wir der Statistik des Deutschen Reichs, Neue Folge Band 102 (Berufs- und Gewerbezählung vom 14. Juni 1895) Berlin 1897.

und Kommis in Ladengeschäften, Verkäufer, Ladendiener, Ladenmädchen und Lehrlinge 260.477 betrug, und wenn in Berücksichtigung gezogen wird, dass von den 476.624 selbständig im Warenhandel thätigen Personen der bei weitem grösste Theil, 49521 Familienangehörige, die im Betriebe ihres Haushaltungs- Vorstandes thätig, aber nicht eigentliche Handlungsgehülfen sind, wohl zur Gänze damit beschäftigt sind, den Waren-Detailverkauf zu versehen und dass diese Personen durchschnittlich 12 Stunden täglich zur Verfügung des kaufenden Publicums stehen, während, wie bereits erwähnt, die Zahl der Erwerbsthätigen überhaupt 22,913.683 beträgt, so bilden diese Ziffern ein deutliches Bild der unglaublichen Verschwendung von Arbeitskräften, welche mit der gegenwärtigen Organisation des Kleinhandels verbunden ist. Max Rieck [1]) begleitet die theilweise Anführung dieser Daten mit folgendem etwas derben Ausfall: „Sich darüber zu freuen, dass sich im Iahre 1895 5.996.845 Deutsche vom Handeln und Wandeln ernähren, während diese Arbeit im Iahre 1882 noch von 4,531.080 gethan wurde, bringt doch wohl nur ein Mensch fertig, der an unerlaubter Gedankenlosigkeit leidet.“

Wie rapid die Zahl der Detailgeschäfte in einzelnen Ländern zunimmt, zeigen u. A. folgende Aufstellungen von Dr. Brandt [2]). Derselbe hat aus den Adressebüchern für Oldenburg Auszüge gemacht, aus welchen hervorgeht: Eine Zunahme in den Jahren 1880/1-1894/5 von 20 Percent der Kolonialwarengeschäfte, 33$^{1}/_{3}$ Percent der Delicatessegeschäfte, 25 Percent der Tabak und Cigarrenhandlungen, 40 Percent der Droguenhandlungen, 100 Percent der Farbwarenhandlungen, 40 Percent der Wein- und Spirituosenhandlungen.

In der Confectionsbranche betrug die Zahl der Geschäfte:

	1880/1	1894/5
Manufactur und Modewaren	17	21
Manufactur und Weisswaren	16	8
Damenconfection	—	15
Herrenkleidermagazine	12	16
Handschuhgeschäfte u. Bandagisten	5	8
Galanterie- Kurz- u. Wollwarenhandlungen	34	34

Die Erklärung für diese Erscheinungen gibt uns Conrad [3]) in folgender Weise: „Zweitens liegt es nahe, dass in der Gegenwart, wo — wie man einräumen muss — besonders bei uns in Deutschland massenhafte Arbeitskräfte disponibel sind, eine bedeutende Zahl sich mit Vorliebe auf den Handel wirft, zumal man hiebei

[1]) Im Vorwort zu P. Bleicken. Der Handel auf altruistischer Grundlage, Leipzig 1898, S. IX.

[2]) Dr. Brandt. Kleinhandelsfragen im „Handelsmuseum“, Wien, 15. December 1898.

[3]) Einfluss des Detailhandels auf die Preise und etwaige Mittel gegen eine ungesunde Preisbildung in den Schriften des Vereins für Socialpolitik, Band 38, S. 117.

ohne bedeutende Mittel, ohne besondere Vorbildung doch wenigstens vorübergehend einen Platz zu finden vermag, weshalb alles dazu angethan ist, an und für sich eine intensive Vermehrung der Handeltreibenden herbeizuführen."

Dass unter solchen Umständen die Lage der Handelsangestellten keine glänzende sein kann und sich von Tag zu Tag verschlechtert, ist leicht begreiflich. In Bezug auf Herabminderung der Arbeitszeit, die noch jetzt in manchen Branchen des Detailhandels 15 Stunden täglich beträgt, sowie in Bezug auf Durchführung der Sonntagsruhe ist Manches geschehen und wird auf der betretenen Bahn fortgeschritten werden, an eine Verbesserung der materiellen Lage der im Handel beschäftigten Arbeitsnehmer kann jedoch in so lange nicht gedacht werden, als die Organisation des Handels derart fehlerhaft ist, dass sie auch den Arbeitgebern ein entsprechendes Einkommen nicht sichert. [1])

Auch der, später noch zu besprechende Umstand, dass die Ansprüche, welche an den Bildungsgrad der im Handel beschäftigten Personen gestellt werden, nicht in gleicher Weise, wie in anderen Berufszweigen gewachsen. sondern vielmehr fast unverändert geblieben sind, trägt dazu bei, das Niveau der Löhne herabzudrücken und den Handelsangestellten eine übermässige Concurrenz seitens auf einer niedrigen Bildungsstufe stehender Elemente zu schaffen.



Aus vorstehenden Darstellungen ist ersichtlich, dass im Handel, sowohl unter den selbständigen Kaufleuten, als auch unter ihren Angestellten, die verschiedensten Elemente vertreten sind und zwar auch solche, die, im Gegensatz zu den Angehörigen anderer Erwerbszweige, weder eine ihrem künftigen Berufe entsprechende Erziehung genossen, noch eine angemessene Ausbildung erhielten, sondern diesen Beruf, nachdem sie auf anderen Gebieten Schiffbruch gelitten oder durch sonstige Lebensschicksale hiezu veranlasst, ergriffen. Es sind wohl in erster Reihe diese Elemente, welche es verschulden, wenn im Handelsbetriebe die Moralgesetze oft nicht in jenem Masse beobachtet werden, wie dies wünschenswert sein würde.

Leider wirkt ein solches Beiseitesetzen von auf sittlichen Gefühlen beruhenden Bedenken ungemein ansteckend und nur zu oft siegt das Bewusstsein, ohne Anwendung der gleichen, unlauteren Mittel im Konkurrenzkampfe gegen den scrupellosen Mitbewerber unterliegen zu müssen, über die Mahnungen des Gewissens.

---

[1]) Bezüglich der Kranken- und Altersversicherung gilt für die Handelsangestellten selbstverständlich das Gleiche, wie für die Arbeitsnehmer der anderen Categorien und würde es uns zu weit führen, hier auf diese Frage näher einzugehen.



Viel häufiger, als man glaubt, lassen sich jedoch letztere überhaupt nicht vernehmen und das vom Standpunkte der Moral zu beanständende Gebahren des Kaufmannes ist die Folge einer Gedankenlosigkeit, welche ihn veranlasst, in der „gebräuchlichen" Weise zu manipuliren, ohne sich über die sittliche Berechtigung seiner Handlungsweise Rechenschaft zu geben. Schon aus diesem Grunde ist es im höchsten Grade wünschenswert, dass seitens der Gesetzgebung in klarer, nicht misszuverstehender Weise enuncirt werde, welche von den, im commerciellen Wettbewerb angewendeten Mittel als unstatthaft anzusehen seien. Nicht als ob Gesetze die Moralbegriffe der Kaufmannschaft ändern konnten, dies ist jedoch auch nicht notwendig. Der Kern ist gesund, Treu und Glauben bilden noch immer die Grundlage des kaufmännischen Verkehres, aber die Gefahr, dass die sittliche Fäulnis von der Peripherie ins Innere dringe, ist gross und um diesen schädlichen Einflüssen wirksam begegnen zu können, ruft der intelligente, sittlich hoch stehende Theil der Kaufmannschaft die Hülfe des Gesetzgebers an. Stieda [1]) stellt die Motive des Verlangens nach entsprechenden Gesetzen gegen unlauteres Gebahren im Handel folgendermassen dar: „Der Umfang, den die Bewegung genommen hat und das einmütige Verlangen nach gesetzlichen Vorschriften hat etwas Beschämendes. Es bezeugt, dass die Uebelstände, um die es sich handelt, in weiten Kreisen drückend empfunden werden. Leider ist es nicht erfreulich sich eingestehen zu müssen, dass Treu und Glauben im Handel und Wandel gelitten haben, dass trügerische Manipulationen mannigfachster Art Mitkonkurrenten und Publikum aufs ernstlichste zu gefährden drohen. Es offenbart sich da eine Gefahr für die Wohlfahrt der Bevölkerung und die Gesundheit des Staatswesens, die nicht genug bekämpft werden kann."

Das Deutsche Reichsgesetz zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbes vom 27. Mai 1896 hat diesem Verlangen nur zum Theil entsprochen. Die §§ 1-4 richten sich gegen den Reklameunfug § 5 tritt den Quantitätsverschleierungen entgegen, § 6 bestimmt die Fälle in welchen eine Kreditschädigung civilrechtlich, § 7 in welchen eine solche strafrechtlich verfolgt werden kann, § 8 soll die kaufmännische Firma und sonstige Geschäftsbezeichnungen durch Namen schützen, § 9 enthält die Strafandrohung für Verletzung von Geschäftsgeheimnissen.

Wer wollte nun leugnen, dass der grösste Theil der im Handel vorkommenden, gegen die Moral und das öffentliche Interesse verstossenden Manipulationen nicht getroffen wird? Selbst in den vorhergesehenen Fällen sind die Vorschriften auf einen zu engen Kreis beschränkt. So heisst es in § 5: „Durch Beschluss des

---

[1]) W. Stieda. Unlauterer Wettbewerb in den Jahrbüchern für Nationalökonomie und Statistik 1896, S. 76.

Bundesraths **k a n n** festgesetzt werden, dass bestimmte Waren im Einzelverkehr nur in vorgeschriebenen Einheiten der Zahl, der Länge und des Gewichts oder mit einer auf der Ware oder ihrer Aufmachung anzubringenden Angabe über Zahl, Länge oder Gewicht gewerbsmässig verkauft oder feilgehalten werden dürfen.

Für den Einzelverkehr mit Bier in Flaschen oder Krügen kann die Angabe des Inhaltes unter Festsetzung angemessener Fehlergrenzen vorgeschrieben werden."

Das ist Alles, was gegen die Quantitätsverschleierung gethan wurde. Und doch kann nicht genug betont werden, dass an eine ernstliche Bekämpfung der im Handel vorkommenden auf Täuschung berechneten Manipulationen nicht gedacht werden kann, so lange nicht Quantitäts- und Qualitätsverschleierungen unmöglich gemacht worden sind. Allerdings sind letztere noch schwerer zu treffen, als erstere. Während eine Täuschung bezüglich der Quantität verhältnismässig leicht zu constatiren ist, kann oft sehr schwer bestimmt werden, wann eine Qualitätsverschleierung Formen annimmt, welche civil- oder strafgerichtlich beanständet werden können. Eine falsche Bezeichnung der Ware in Bezug auf Qualität, Provenienz, Herstellungsweise u. s. w. wäre selbstverständlich unter allen Umständen zu ahnden, schwieriger wäre es jedoch, die Fälle zu bestimmen, in welchen die Art der Verpackung und Ausstattung auf Irreführung des Publikums berechnet ist. Sehr häufig werden auch an der Ware selbst Veränderungen vorgenommen, welche, ohne ihren Gebrauchswert zu erhöhen, eine Täuschung des Konsumenten in Bezug auf ihre Qualität bezwecken und ist es keine leichte Aufgabe, solchen Manipulationen wirksam entgegen zu treten.

Nichts destoweniger erheischt das öffentliche Interesse gebieterisch, dass selbe nach Möglichkeit erschwert werden. Um diesen Zweck zu erreichen, müssten allerdings die gesetzlichen Bestimmungen allgemeiner gehalten werden, als dies bis jetzt geschehen ist. Es würde wohl alsdann wieder von „Kautschukparagraphen" gesprochen werden, aber die öffentliche Meinung hat sich allmählich mit dem Gedanken vertraut gemacht, dass man bei Abfassung von Gesetzen, die in das wirtschaftliche Leben eingreifen, dem Richter unmöglich eine gebundene Marschroute geben kann.

Wenn in einzelnen Ländern behauptet wird, der Richterstand stehe nicht auf der Höhe der Situation und man könne ihm, namentlich in commerciellen Fragen keinen zu grossen Spielraum einräumen, so wären dort, wo solche Klagen als berechtigt anerkannt werden, die entsprechenden Massregeln zu treffen, um diese Uebelstände abzustellen, doch müsste man sich indessen auf die, wohl überall allseitiges Vertrauen geniessenden höheren Instanzen verlassen, nicht aber Gesetze verfassen, deren Umgehung mit Sicherheit vorausgesehen werden kann. Uebrigens hat weder in Deutschland noch in Oesterreich die Anwendung der verschiedenen „Kautschukparagraphen" — wir verweisen nur auf die

Wuchergesetze — die bei Berathung der betreffenden Gesetze geäusserten Bedenken gerechtfertigt und ist es, soweit bekannt, nie einem Richter eingefallen, dieselben als Waffe gegen den „legitimen Handel" zu benützen. Eine zweckentsprechende Abfassung der Gesetze zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs ist umsomehr geboten, als der Feind hier, wie bereits ausgeführt, ganz besonders schwer zu treffen ist. Alfred Simon [1]) sagt mit Recht: „Die Unredlichkeit ist ein Proteus, der sich in tausend Formen flüchtet und gerade die gesetzlich verpönten Gestalten vermeidet, um in unzähligen Verkleidungen dem loyalen Verkehr die Früchte seiner redlichen Bemühungen abzujagen."

Es ist daher notwendig, dass auch das Gesetz nicht ganz bestimmte, leicht zu umgehende Gestalten annehme, sondern dass es eine jede, deutlich als „contra bonos mores" erkennbare geschäftliche Manipulation zu treffen vermag.

Steinbach [2]) umschreibt die diesbezügliche Aufgabe der Gesetzgebung folgendermassen: „Dazu gehört ferner das Bestreben, auf den wirtschaftlichen Konkurrenzkampf einen gewissen Einfluss zu gewinnen, einerseits dafür zu sorgen, dass derselbe auf jenen Gebieten, auf denen man sich von demselben wohlthätige Wirkungen für das Gedeihen der Gesammtheit erwartet, nicht von vornherein ausgeschlossen werde, anderseits wieder zu bewirken, dass in diesem Kampfe gewisse, besonders verderbliche oder verwerfliche Mittel nicht zur Anwendung gebracht werden und unter allen Umständen dahin zu wirken, dass dem Individuum in diesem Kampfe ein gewisses Mass von freier Bewegung bewahrt werde. Das Bestreben, die Anwendung besonders verwerflicher Mittel im Konkurrenzkampfe hintanzuhalten, hat ferner zu der Bildung des sowol die Gesetzgebung, als die Iudicatur vielfach beschäftigenden Rechtsbegriffes der Concurrence déloyale den Anlass gegeben.



Wenn unsere Darstellung auch kein erfreuliches Bild der gegenwärtigen Organisation des Handels bietet, so ist es doch notwendig, bevor wir zur Erörterung der Mittel, welche geeignet sind, den geschilderten Uebelständen abzuhelfen, übergehen, jener Angriffe zu gedenken, denen der Handel ganz ungerechtfertigter Weise ausgesetzt ist. Gerade solche ungerechtfertigte Angriffe tragen ungemein dazu bei, die Erkenntnis wirklich vorhandener

---

[1]) Die Concurrence déloyale, ihr Begriff und ihre Behandlung im Civil- und Strafrecht, Bern 1894, S. 5.

[2]) Die Moral als Schranke des Rechtserwerbes und der Rechtsausübung. Vortrag gehalten am 22. November 1898, in der Iuristischen Gesellschaft in Wien.

Mängel zu erschweren und in Bezug auf die Art der wünschenswerten Reformen Unklarheit zu verbreiten. Eine allseitig objective Beurtheilung ist überhaupt in so lange unmöglich, als die verschiedenen, den Handel betreffenden Fragen unter Hineinzwängung derselben in ein bestimmtes wirtschaftliches Programm, vom Standpunkte der politischen Parteizugehörigkeit, oder gar mit Rücksicht auf nationale und confessionelle Verhältnisse erörtert werden. Wenn auch anerkannt werden muss, dass unter obwaltenden Umständen ein volles Eintreten für nationale und politische Ideale mehr als je gerechtfertigt erscheint, so ist es anderseits unerlässlich, dass Fragen, welche nur durch ruhiges, streng objectives Studium ihrer Lösung zugeführt werden können, dem Parteikampfe entrückt werden.

So konnten die Agrarier ihre Behauptung, dass der Handel die Preise der Bodenproducte herabdrücke, nie rechtfertigen, und wenn viele Industrielle über die mangelnde Unternehmungslust der Kaufleute klagen, so liegen häufig die Verhältnisse derart, dass dieselben Unternehmer, welche die, ihnen rentabel erscheinenden Geschäfte ohne Vermittlung des Handels besorgen, sehr ungehalten sind, dass die Kaufleute nicht jene Verbindungen cultiviren wollen, welche den Producenten selbst, sei es wegen des zu grossen Risicos, sei es aus einem anderen Grunde, keine Convenienz bieten.

Besonders muss jedoch der Vorwurf zurückgewiesen werden, dass die Kaufleute häufig Geschäfte abschliessen, die „unpatriotisch" seien. Bald ist es „unpatriotisch", Staatspapiere des eigenen Landes zu verkaufen, bald Gold an das Ausland abzugeben. In dem einen Lande wird es dem Kaufmann zum Vorwurf gemacht, wenn er Getreide importirt, in dem andern, wenn er solches exportirt und könnte man Beispiele solcher Recriminationen ins Unendliche fortsetzen. Leider hat noch Niemand die Regeln bestimmt, nach welchen sich ein „patriotischer" Kaufmann zu richten hätte. Soll er eventuell die Ausnützung einer günstigen Conjunctur dem Kaufmanne eines anderen Platzes überlassen oder sollen in jedem Lande nur Unterthanen fremder Staaten gewisse Geschäfte betreiben können? Ist es wünschenswert, dass sich an jedem Handelsplatze eine entsprechende Anzahl fremder Handelstreibender ansiedele, um die vom Einheimischen verschmähten Geschäfte zu betreiben? Wie hat sich der „patriotische" Kaufmann zu verhalten, der einen unpatriotischen Auftrag erhält, zu dessen Ausführung er als Commissionär verpflichtet ist? Wer hat überhaupt zu entscheiden, ob ein Geschäft patriotisch ist oder nicht? So lange diese Fragen nicht von competenter Seite beantwortet werden, möge man denn doch den Handelsstand mit solchen Vorwürfen verschonen.

Aber auch abgesehen von den ungerechtfertigten Klagen, sind, wie wir gesehen haben, die Nachtheile der gegenwärtigen Handelsorganisation so gross, dass sie nur auf der Anwendung eines falschen Systems beruhen können. In der That ist der Handel

der einzige Erwerbszweig, in welchem die Principien der Manchester-Lehre noch immer herrschend sind und welcher dazu bestimmt scheint, durch seinen Ruin die Unhaltbarkeit derselben zu beweisen. Noch immer antworten die Kaufleute, wenn nach ihren Wünschen gefragt wird: „Laissez faire, laissez passer“ und noch immer scheuen sich die gesetzgebenden Factoren, in das Handelsgetriebe einzugreifen. Diese Scheu entspringt jedoch durchaus nicht einem besonderen Wohlwollen, sondern vielmehr der Unlust der massgebenden Kreise, sich mit den Angelegenheiten des Handelstandes eingehend zu beschäftigen und mit den Angehörigen desselben in nähere Fühlung zu treten. In Folge dessen erregt das Bewusstsein der mangelnden Sachkenntnis die Tendenz, sich Reformbestrebungen gegenüber reservirt zu verhalten, während doch folgende Aeusserung Rieks den Thatsachen vollständig entspricht. Derselbe sagt [1]): „Bleicken ist einer von den Verständigen, die da wissen, dass die blanken Markstücke, die der Lohnarbeiter am Sonnabend empfängt, ihren Wert erst beim Kaufmann, also in den dafür ausgehändigten Gütern bekommen. Bestimmt der Arbeitgeber wohl die Zahl der Markstücke, so bestimmt doch die Vertheilungsinstanz die Menge der Güter, die für die Markstücke in den Besitz des Lohnarbeiters kommen. Mit den Gütern aber allein will er seine Bedürfnisse befriedigen, mit den Markstücken nicht.

Es ist zwar richtig, dass viele, den Handel betreffenden Reformvorschläge von vornherein den Stempel der Undurchführbarkeit tragen; Zunftzwang, Befähigungsnachweis und ähnliche dem Mittelalter entnommene Institutionen dürfen nicht in Betracht kommen, wenn an die Herstellung geordneter Zustände im Handelsverkehr geschritten werden soll. Die betreffenden Fragen bilden eben einen gordischen Knoten, der jedoch nicht zerhaut werden kann, sondern der mit grossem Aufwand an Mühe und Sachkenntnis gelöst werden muss. Hier muss bewiesen werden, dass mit kleinen Mitteln oft Grosses erreicht wird.

Wir haben bereits darauf hingewiesen, dass dem Reklameunwesen gesteuert werden müsste, wie durch eine entsprechende Reform der Börsen den Ausschreitungen der out-side Spekulation begegnet werden könnte und wie durch die Regelung der Klagbarkeit der auf Konsumationskredit beruhenden Forderungen die Nachtheile der Borgwirtschaft zu mildern wären. Im Uebrigen würde die Erkenntnis der wirtschaftlichen Bedeutung des Handels einerseits und seines Wesens anderseits dazu führen, dass allen den Kaufmannsstand betreffenden Angelegenheiten erhöhte Aufmerksamkeit gezollt und aus den gemachten Erfahrungen die entsprechenden Consequenzen gezogen würden. So kann z. B. die Gesetzgebung bei der Bekämpfung des unredlichen Gebahrens unmöglich das angestrebte Ziel erreichen und zur Hebung des

---

[1]) a. a. O., S. VIII.

sittlichen Niveaus der Handeltreibenden beitragen, wenn diese Zeugen sind, wie Unternehmer, welche ihre Erfolge notorisch unlauteren Manipulationen verdanken, nicht nur Reichthümer, sondern auch eine angesehene sociale Stellung erringen, und ihnen hiebei oft gerade jene Factoren behülflich sind, welche in erster Reihe berufen wären, für Moral und gute Sitte einzutreten. Unter gegenwärtigen Verhältnissen zeigt sich nur zu oft die Berechtigung folgender Worte Matajas [1]: „Möge man uns doch endlich mit der Fabel verschonen, dass man durch Fleiss und Tüchtigkeit allein Millionen erwirbt! Soweit sollte die Anbetung des Erfolges nicht gehen.“ Wenn somit der Staat die dem Handelsverkehr anhaftenden Mängel nicht mit einem Machtwort beseitigen kann, so ist er doch in der Lage, durch entsprechende Geltendmachung seines Einflusses viel zur Behebung derselben beizutragen und wäre es insbesondere seine Aufgabe, die Bestrebungen zu unterstützen, welche dahin gerichtet sind, jene Zwischenglieder auszuscheiden, welche den Verkehr zwischen Producenten und Konsumenten auf irrationelle Weise vermitteln.

Solche Bestrebungen können sowohl von den Producenten und Konsumenten [2], als auch von solchen Handeltreibenden ausgehen, welche an Stelle der bestehenden andere commercielle Betriebsformen setzen wollen. In so weit Producenten und Konsumenten eine derartige Ausscheidung von Zwischengliedern anstreben, muss unterschieden werden, ob selbe seitens der Verkäufer erfolgt, in welchem Falle die Bildung von Magazingenossenschaften stattfindet, oder ob die Käufer durch Gründung von Rohstoffgenossenschaften und Konsumvereinen die Vermittlung der Kaufleute beim Warenbezug ganz oder theilweise von sich weisen. Wir stehen hier einer Erscheinung gegenüber, welche, wie aus folgenden Daten [3] ersichtlich ist, eine besondere Beachtung verdient.

Im Jahre 1896 betrug in Grossbritanien und Irland die Zahl der

	Genossenschaften	Mitglieder	die Höhe des Verkaufserlöses Mark
Konsumvereine	1,453	1,378,036	738,840,600
Verschiedene Genossenschaften (zum weitaus grössten Theil den Konsumvereinen gleichzustellen)	8	292	41,520

[1]) Grossmagazine und Kleinhandel, Leipzig 1891, S. 84.

[2]) Wir sprechen hier von Producenten und Konsumenten im Gegensatze zu Handeltreibenden, obwohl letztere, wie früher ausgeführt, ebenfalls productiv thätig und selbstverständlich gleichzeitig Konsumenten sind.

[3]) Dieselben sind der „Statistik der genossenschaftlichen Vereine in verschiedenen Ländern“, zusammengestellt von dem statistischen Ausschuss der Internationalen Genossenschaftlichen Vereinigung (London 1898) entnommen.

	Genossenschaften	Mitglieder	die Höhe der Verkaufserlöses Mark
Konsumabtheilung der English Wholesale Society	1	1,044	199,313,540
Productivabtheilung derselben			22,987
Konsumabtheilung der Scottish Wholesale Society	1	283	62,016,760
Productivabtheilung derselben			14,414,860
Bezugsgenossenschaften . . .	17	74,039	54,000,180

Unter Hinzufügung der hier nicht direct in Betracht kommenden Genossenschaften, mit Ausschluss der Kreditgenossenschaften, finden wir pro 1896 einen Bestand von 1,741 Genossenschaften mit 1,492,371 Mitgliedern und einem Verkaufserlös von 1,146,368,520 Mark.

In Deutschland betrug am 31. Mai 1897 die Zahl der Rohstoffgenossenschaften 1,194 und zwar waren hievon 66 gewerbliche, die übrigen landwirtschaftliche; dagegen bestanden nur 45 landwirtschaftliche und 68 gewerbliche Magazingenossenschaften. Die Zahl der Konsumvereine finden wir gleichzeitig mit 1,469 angegeben, während wir die Höhe des Verkaufserlöses im Jahre 1896 für 468 [1]) Konsumvereinen mit 91,696,684 Mark bei einer Mitgliederanzahl von 344,012 Personen verzeichnet finden. [2])

In Oesterreich [3]) betrug 1896 die Zahl der berichtenden

	Genossenschaften	deren Mitglieder	ihr Verkaufserlös Mark
Konsumvereine	141	81,325	19,848,370
Rohstoffgenossenschaften . . .	2	130	117,368
Magazingenossenschaften . . .	3	176	408,047

Es ist nun erklärlich, dass sich die Kaufleute, und namentlich die Detailhändler, durch den Umfang, den diese Bewegung genommen hat, in ihrer Existenz bedroht fühlen und verlangen, der Staat möge ihnen diese unbequeme Concurrenz vom Halse schaffen, obwohl sie seine Einmischung in ihre eigene Angelegenheiten stets perhorrescieren. Es wiederholt sich hier eine Erscheinung, deren schon Dudley North ein volkswirtschaftlicher Schriftsteller des 17. Jahrhundertes gedenkt, indem er sagt: „Jedermann, der etwas zu verkaufen hat, möchte die Uebrigen gesetzlich angehalten sehen, ihm hohe Preise zu bezahlen, während er selber durchaus

[1]) Im Ganzen bestanden im Jahre 1896, 1400 Konsumvereine.

[2]) Nach der amtlichen, von der Central-Genossenschaftscasse veranstalteten Statistik bestanden am 30. Juli 1898 in Preussen 8300 eingetragene Genossenschaften, darunter 425 Rohstoffvereine, 79 Absatzgenossenschaften, 34 Magazingenossenschaften (welche sich zumeist mit dem Getreideverkauf beschäftigten) und 591 Konsumvereine.

[3]) Im Vorworte zum oben citirten englischen Werke wird erwähnt, dass die Daten für Oesterreich besonders lückenhaft sind, während für Ungarn überhaupt nur die Kreditgenossenschaften angeführt erscheinen.

nicht gewillt ist, von den Vortheilen des freien Marktes irgend etwas einzubüssen."

So betrachtet es auch gegenwärtig der Handel als sein gutes Recht, ungestört dem alten Schlendrian nachgehen zu können und sieht in der Gründung von Unternehmungen, welche den Verkehr zwischen Producenten und Konsumenten auf rationelle Weise vermitteln wollen, nicht eine Mahnung, den eigenen Geschäftsbetrieb zu reformiren, sondern nur eine ungerechte Schmälerung seines Erwerbes. Dass namentlich der Detailhändler nicht einsehen will, dass sein Geschäft in dem Moment, in welchem dessen Aufgabe für die Allgemeinheit besser und vortheilhafter erfüllt werden kann, keine Existenzberechtigung mehr besitzt, ist erklärlich; eher wäre vorauszusetzen, dass er mit der Zeit zur Einsicht gelangen werde, dass nur sein irrationeller Geschäftsbetrieb sein Unterliegen im Kampfe gegen die Association der Konsumenten, respective der Producenten, verschulde.

Gesetzt den Fall, der Detailhandel würde ohne übergrosse Regiespesen arbeiten, der Ein- und Verkauf der Waren würde „per Cassa" erfolgen und in Folge dessen auch die gegenwärtige Ueberfüllung des Handelsgewerbes nicht bestehen, so ist nicht einzusehen, welchen Vortheil eine Genossenschaft ihren Mitgliedern bieten könnte, um den Detailhändlern erfolgreich Concurrenz machen zu können. Regiespesen, Risicoprämien und die Zinsen des investirten Kapitals würden in diesem Falle beide Unternehmungsformen in gleicher Weise belasten. Der Unternehmerlohn des Privatunternehmers wäre in gleicher Höhe mit dem Gehalte der in leitender Stellung befindlichen Angestellten der Genossenschaft zu berechnen und könnte höchstens zu Gunsten der letzteren angeführt werden, dass bei ihrem Geschäftsbetriebe der vom Kaufmann angestrebte reine Unternehmergewinn entfiele. Wie wir jedoch gesehen haben, wird ein solcher Reingewinn, im Handel, wenn überhaupt, nur in sehr beschränkter Höhe erzielt und darf anderseits der Umstand nicht ausser Acht gelassen werden, dass, mit seltenen Ausnahmen, jedermann eine intensivere Thätigkeit entwickelt und bessere Erfolge zu verzeichnen hat, wenn er für eigene, als wenn er für fremde Rechnung arbeitet. Hiezu kommt noch, dass die Genossenschaften häufig Controllorgane besolden müssen, die bei Privatunternehmungen überflüssig sind.

Auch das Publikum wird es, unter sonst gleichen Umständen, vorziehen, seine Einkäufe beim Detaillisten, dessen persönliches Interesse es ist, den Wünschen seiner Kunden nach Möglichkeit entgegenzukommen, zu besorgen, als in den Lagerräumen des Konsumvereins, nach Nummern eingetheilt, abgefertigt zu werden.[1])

---

[1]) W. Lexis, stellt in den Schriften des Vereins für Socialpolitik Band 37, S. 184, f. f. sehr interessante Untersuchungen über die Consequenzen an, welche die Auflösung des Breslauer Konsumvereins und der Ersatz desselben durch eine entsprechende Anzahl von Detailgeschäften haben würde. Wir unterlassen es im Uebrigen auf den Inhalt der Bände 36, 37 und 38

Nachdem nun ein rationell betriebener Detailhandel, auch ohne Unterstützung seitens des Staates, die Konkurrenz mit der Genossenschaft jederzeit aufnehmen kann, so wäre eine solche Unterstützung geradezu eine Prämie für die Conservirung der die Allgemeinheit in so hohem Grade schädigenden Uebelstände.

Das Gesagte findet auch seine sinngemässe Anwendung in Bezug auf die Beurtheilung von Unternehmungen, welche von Privatpersonen zu dem Zwecke gegründet werden, um einen bestimmten Geschäftszweig in andern als den üblichen Formen, in besonders ausgedehntem Massstabe zu pflegen. Solche Unternehmungen, zu welchen namentlich Warenhäuser, Grossbazare und Versandtgeschäfte gehören, sind in letzter Zeit besonders heftigen Angriffen ausgesetzt und wird, nachdem ihre Bekämpfung durch entsprechende Aenderung der Gewerbegesetzgebung immer aussichtsloser erscheint, auf eine möglichst hohe Besteuerung derselben hingearbeitet. In Baiern wurde denn auch im December 1898 vom Steuerausschusse des Landtages die Vorlage folgender Bestimmung beschlossen: „Gewerbliche Unternehmungen, welche behufs der gewinnbringenden Verwerthung grösserer Betriebsmittel ihrem Geschäftsbetriebe eine aussergewöhnliche Ausdehnung geben und durch die Art ihres Geschäftsverfahrens von den Grundsätzen und Formen, unter welchen die im Tarife enthaltenen Gewerbe ausgeübt zu werden pflegen, wesentlich abweichen, sind mit einer nach dem Geschäftsumfange steigenden Normalanlage zu belegen, welche unter Hinzurechnung der Betriebsanlage nicht unter einem halben Percent und nicht über drei Percent des Geschäftsumsatzes betragen soll.“ Zu diesen gewerblichen Unternehmungen werden besonders Warenhäuser, Grossmagazine, Grossbazare, Abzahlungs-, Versteigerungs- und Versandtgeschäfte sowie deren Filialen, wenn das Hauptgeschäft auch ausserhalb Baierns liegt, gezählt.

Die Steuerpolitik der meisten Staaten verfolgt gegenwärtig zwar mit Recht die Tendenz, den finanziell kräftigeren Theil der Bevölkerung zu einer, auch relativ höheren Steuerleistung heranzuziehen und wäre gegen die Anwendung dieses Principes auf die Besitzer der erwähnten Unternehmungen durchaus nichts einzuwenden. Hier handelt es sich jedoch nicht um die entsprechende Besteuerung eines hohen Personaleinkommens, sondern es tritt vielmehr die ausgesprochene Absicht hervor, den Grossbetrieb des Kleinhandels überhaupt zu erschweren und muss die Verfolgung dieses Zieles entschieden missbilligt werden. Analog den beim Genossenschaftsbetrieb bestehenden Verhältnissen hat auch ein Privatunternehmer als Eigenthümer eines Warenhauses keinerlei

---

der erwähnten Schriften näher einzugehen, da das Studium derselben zur eingehenden Orientirung über den Geschäftsbetrieb der Konsumvereine ohnehin unerlässlich ist und wir die betreffenden Fragen hier nur in Kürze, bezüglich ihrer Bedeutung für den Warenhandel im Allgemeinen, erörtern können.

Vorsprung vor den Geschäftsleuten, welche den Detailhandel im Kleinbetrieb ausüben.

Indem die Warenhäuser, Grossbazare u. s. w. eine enorm grosse Anzahl von Artikel führen, bestehen sie eigentlich aus einer grossen Anzahl kleinerer Geschäfte, von denen jedes einzelne einen entsprechend besoldeten Chef haben muss. Es ist ferner zu berücksichtigen, dass, wenn auch der Gesammtumsatz des Geschäftes ein aussergewöhnlich grosser ist, jede einzelne Ware durchaus nicht in so grossen Quantitäten angekauft werden kann, um die Annahme zu rechtfertigen, dass der Ankauf zu wesentlich reducirten Preisen erfolge. [1])

Bei der Vereinigung so vieler Branchen in einem Handelsunternehmen kann keinesfalls jedem einzelnen Artikel die nöthige Sorgfalt zugewendet werden, und liegt die Zukunft des Kleinhandels, der Entwicklung der gewerblichen Production entsprechend, in einer ausgebildeten Specialisirung nicht aber in einer Cumulirung der Handelsbetriebe.

Endlich ist noch zu Ungunsten der Grossbazare zu erwähnen, dass in denselben Veruntreuungen und Diebstähle viel häufiger vorkommen, als in kleineren Verkaufsläden.

Es kann demnach angenommen werden, dass eine, die Anzahl der in einem Grossbazare vereinigten Geschäftszweige — bei strenger Scheidung der einzelnen Branchen — nicht wesentlich übersteigende Zahl von Ladenbesitzern, welche nach gleichen Principien vorgehen [2]), wie die Grossunternehmer, die Konsumenten des gleichen Rayons, unter Erzielung eines entsprechenden Gewinnes, besser und billiger zu bedienen in der Lage wäre als jene. Wenn jedoch in jeder Strasse mehrere kreditbedürftige und zur kreditertheilung gezwungene Kaufleute derselben Branche bestehen, so ist eine Koncurrenz ihrerseits gegen das Warenhaus um so schwerer möglich, als die modernen Verkehrsmittel der Grossstädte die Nähe des Verkaufslocales nicht mehr von gleicher Wichtigkeit für das kaufende Pubikum erscheinen lassen, wie ehemals.

In letzter Zeit werden seitens der Detailhändler Versuche gemacht, die Grossunternehmer auf ihrem eigenen Gebiete zu bekämpfen und haben sich in Berlin die Kleinkaufleute bereits vereinigt, um eine Berliner Warenhaus- und Bazar-Gesellschaft auf genossenschaftlicher Grundlage zu bilden. „Die neue Art von Warenhäusern soll aus Verkaufsauslagen zahlreicher selbständiger Detailgeschäfte aller Branchen zusammengesetzt sein und den Käufern die gleichen Bequemlichkeiten und Vortheile wie die Bazare bieten, diese aber zugleich durch eine reichhaltigere Auswahl, grössere Gewähr für die Solidität der Waren, sowie bessere Bedienung übertreffen.“

---

[1]) Wenn den Warenhäusern seitens der Verkäufer eine stärkere Preisermässigung zugestanden wird, so geschieht dies zumeist mit Rücksicht auf die seitens ersterer übliche Barzahlung.

[2]) Zu diesen gehört die deutliche Angabe fester Preise.

Es ist wohl zu fürchten, dass mit der Zeit unter den Mitgliedern solcher Genossenschaften, in Folge wirklicher oder vermutheter Bevorzugung einzelner Kaufleute durch den Vorstand, Zwistigkeiten entstehen und wäre auch die Gründung solcher Warenhäuser nicht nothwendig, wenn die Kleinkaufleute im Uebrigen die Geschäftsprincipien der Besitzer von Grossbazaren acceptiren würden, doch wird auf diese Weise den Detaillisten am Besten der rechte Weg gewiesen. Erfurth [1]) sagt diesbezüglich sehr gut: „In einer Hinsicht wird man den Warenhäuser schliesslich dankbar sein müssen, denn sie haben den Weg gezeigt, wie man rationell wirtschaften muss, um zum Wohlstande zu gelangen, und sie haben uns endlich belehrt, dass der schon längst vorhandene und jährlich zunehmende tausendfältige Schlendrian im Kleinhandel und Handwerk mit eiserner Konsequenz hinweggefegt werden muss, wenn nicht der ganze grosse Stand zu Grunde gehen soll."

Wenn Reformen, welche seitens der Producenten und Consumenten oder seitens des Staates angestrebt werden auf dem Gebiete des Handels eine durchgreifende Aenderung der bestehenden Verhältnisse nicht bewirken können, so wäre solches wohl möglich, wenn die Kaufmannschaft selbst es unternehmen würde, zielbewusst die Organisation des Handels einer vollständigen Umgestaltung zu unterziehen. Wenn auch den Kaufleuten nicht die staatlichen Machtmittel zu Gebote stehen, so sind sie doch in der Lage, die Durchführung geeigneter Reformen bei den competenten Factoren anzuregen, und was die Hauptsache ist, den bei weitem grössten Theil der am Handel betheiligten, erwerbsthätigen Personen für selbe zu gewinnen, wenn die betreffenden Vorschläge zweifellos nützlich und dem allgemeine Wohle forderlich sind.

Es muss nun leider constatirt werden, dass die bisher in den meisten Fällen von den Kaufleuten zu sie betreffenden Gesetzesvorlagen und sonstigen Reformvorschlägen eingenommene Stellung, nicht die richtige war. Die kaufmännischen Corporationen wehren sich zumeist viel heftiger gegen Neuerungen, als die, diezbezüglich in schlechtem Rufe stehenden Landwirte; letztere machen wenigstens in solchen Fällen keine principielle Opposition und bekämpfen nicht jede von aussen kommenden Anregung, wenn sie auch ebenfalls oft von unrichtigen Gesichtspunkten ausgehen. Nachdem sich die Nationalökonomen seit einiger Zeit lebhaft mit Agrarfragen beschäftigen, beginnen eben auch die Grossgrundbesitzer und Vorsteher landwirtschaftlicher Corporationen sich für das Studium der Volkswirtschaftlehre zu interessiren, während diese Wissenschaft selbst den Leitern grosser kaufmännischer Unternehmungen eine terra incognita ist.

Die Erörterungen wirtschaftlicher Fragen sind in der Weise, wie sie in vielen Tagesblättern und bei Enquêten seitens mancher

[1]) Paul Erfurth. Warenhaus und Kleinhandel, Berlin 1889, S. 8.

Börsenmatadore erfolgen und welche nicht nur an Objectivität, sondern auch an verständnisvoller Auffassung des Gegenstandes Alles zu wünschen übrig lassen, sowohl vom wissenschaftlichen Standpunkte wertlos, als auch durchaus ungeeignet, den Handelsstand über seine Mission aufzuklären und bei den Angehörigen anderer Berufe Sympathien für commercielle Interessen zu erwecken.

Von den sogenannten „Praktikern" wird mit Vorliebe darauf hingewiesen, dass noch vor einigen Jahrzehnten die Kaufleute weit bessere materielle Erfolge erzielten, als in der Gegenwart, trotzdem sie sich im Allgemeinen ebenfalls nicht mit national-ökonomischen Studien befassten. Hiebei wird jedoch übersehen, dass sich gerade zu Beginn und um die Mitte des Jahrhundertes die Inhaber grosser Firmen, wenn sie auch, dem damaligen Gebrauche entsprechend, dem Schulbesuche weniger Zeit gewidmet hatten, als dies gegenwärtig geschieht, durch Lecture und lebhafte Antheilnahme am intellectuellen Leben zumeist eine gründliche und umfassende Bildung aneigneten, während die jüngere Generation, kaum der Schulbank entwachsen, in der Regel nur dem Erwerbe und materiellen Genüssen nachgeht. Während auf diese Weise die allgemeine Bildung in kaufmännischen Kreisen, wenn überhaupt, nur spärliche Fortschritte gemacht hat, sind anderseits die Ansprüche, die an das Wissen der jungen Leute in anderen Berufen gestellt werden, ungemein gewachsen. Nicht nur der Arzt, der Staatsbeamte, der Rechtsanwalt, der Grossindustrielle, sondern auch der Landwirt, der Offizier und selbst der Kleingewerbtreibende stehen heute auf einer ganz anderen Bildungsstufe als vor fünfzig Jahren und zwar nicht nur mit Bezug auf ihre practische Ausbildung, sondern auch durch Erwerb der mit dem betreffenden Berufe in Verbindung stehenden theoretischen Kenntisse.

Nur der Kaufmann glaubt, dass die Theorie vor seinem Berufe Halt machen muss und dass es genüge, wenn seine Erwägungen und Entschlüsse durch empirische Beobachtungen der Thatsachen und Verhältnisse bestimmt werden. Er vergisst hiebei, dass, so wie dem Arzt nicht die Kenntnis der Therapie genügt, da er, ohne Anatomie und Pathologie studirt zu haben, keine richtige Diagnose stellen kann, auch dem Kaufmanne nur die Kenntnis der historischen Entwicklung und die auf wissenschaftlicher Basis beruhende Erkenntnis der wirtschaftlichen Erscheinungen und Thatsachen die Stellung einer richtigen Prognose ermöglichen, d. h. ihm das nöthige Material liefern, um die zu erwartenden Verhältnisse von Vorrath und Bedarf und somit die Preisentwicklung der Waren so weit als möglich vorhersehen zu können. Solche Kenntnisse würden auch dazu beitragen, die Thätigkeit des Kaufherrn von den Einflüssen der Börsespeculation, welchen sie gegenwärtig in viel zu hohem Grade unterworfen ist, zu befreien und ihr eine dem Geiste der Neuzeit entsprechende Basis zu verleihen.

Wir finden auch in der Geschichte viele Beispiele, welche nachweisen, dass das Studium der wirthschaftlichen Erscheinungen stets von günstigen Folgen für Handel und Verkehr begleitet war. Beer erwähnt in seinem bereits citirten Werke mehrere solche Beispiele. So führt er unter den Gründen für den Aufschwung Englands gegen Ende des 17. Jahrhundertes an: „Eine Reihe scharfsinniger Denker erörterte theoretisch die ökonomischen Probleme; volkswirtschaftliche Untersuchungen waren von jeher in England populär, und schon im Zeitalter Elisabeths haben Männer über Nationalwohlstand und Reichthum gesunde und richtige Ansichten aufgestellt, die heute als unerschütterlich gelten.“ In Spanien „suchte man in der zweiten Hälfte des achtzehnten Jahrhunderts durch Vorlesungen über Volkswirtschaft und Handelswissenschaft, die selbst in dem Adelsseminar zu Madrid gehalten wurden, klarere und richtigere national-ökonomische Begriffe zu verbreiten.“ In Deutschland stellte man bereits vor zweihundert Jahren an die Bildung eines Kaufmannes relativ hohe Ansprüche. „Unter den Qualitäten, heisst es in einem 1712 in zweiter Auflage erschienenem Werke, so ein Handelsmann haben muss, seyend folgende die Principalisten: Erstlich soll er sein ein guter Rechner, hernach ein guter Schreiber und dann wo möglich ein guter Grammaticus, welcher der lateinischen Sprache kundig, damit er die Schriften der Advocaten und Notarien, so gemeiniglich mit lateinischen Terminis vermengt seyen, verstehen und andere europäische Sprachen verstehen könne. Sintemal dieses die Thür, wodurch man zu allen Wissenschaften, Künsten und Geschicklichkeiten den Eingang macht u. s. w.“

Wenn schon in den vergangenen Jahrhunderten solche Anforderungen an kaufmännische Bildung gestellt wurden, so erheischen in der Gegenwart die wechselnden Productions- und Konsumverhältnisse ein besonders hohes Verständnis für alle mit denselben im Zusammenhange stehenden Erscheinungen. Wenn der Kaufmannsstand in der Lage wäre, seiner Aufgabe gerecht zu werden, indem er den voraussichtlichen Bedarf eines Landes oder der Welt einerseits und die Entwicklung der Production der einzelnen Waren anderseits, von richtigen Kriterien geleitet, selbstverständlich innerhalb einer gewissen Fehlergrenze, vorherbestimmen könnte und aus den gezogenen Schlüssen die entsprechenden Konsequenzen in Form von rechtzeitigen Preisveränderungen ziehen würde, so wäre es möglich, den Producenten manche Enttäuschungen und Verluste zu ersparen und den Konsumenten stets ein genügendes Quantum der Waren, deren sie bedürfen, zu sichern. Sowohl Roscher als Wirth weisen darauf hin, dass das Studium der Volkswirtschaftslehre manche wirtschaftliche Krisen verhindere oder wenigstens ihre Wirkungen abschwächen könnte. Ersterer sagt [1]):

[1]) a. a. O., S. 788.

„Als Mittel welche der Krankheit (Krisen) vorbeugen können, sind namentlich drei zu prüfen. A. Eine in hohem Grade ausgebildete und zum Gemeingute des Volkes gewordene Statistik. Hätte jeder Producent und Kaufmann eine genaue und fortlaufende Kenntnis sowohl von der Grösse des Bedarfs, wie von der Zahl und dem Betriebe seiner Mitbewerber, so wären bedeutende Krisen kaum möglich.“ Wirth führt aus [1]): Das beste prophylaktische Mittel zur Verhütung von Krisen, oder zur Wahrung vor Schaden einer geringeren oder grösseren Anzahl von Personen — ist gediegene Bildung, Aufklärung über den Verlauf der Volkswirtschaft und also vor allen Dingen auch das Studium der Geschichte der Krisen selbst.“

Es soll nun nicht behauptet werden, dass der Kaufmann gegenwärtig bei seinen Operationen ganz planlos vorgeht und die wirthschaftlichen Erscheinungen überhaupt nicht in den Kreis seiner Berechnungen zieht, er thut dies jedoch in ganz irrationeller Weise, indem er es verschmäht, sich die Erfahrungen vergangener Zeiten und die Forschungen von Männern, welche es als ihren Lebenszweck betrachteten, die für ihn so wichtigen Probleme zu ergründen, zu Nutze zu machen. Auf keinem Gebiete des menschlichen Lebens kann der Einzelne durch eigenen Scharfsinn und eigene Tüchtigkeit die Erfahrungen und Forschungen von Jahrhunderten ersetzen, selbst die grössten Künstler und Gelehrte der Neuzeit hätten kaum so Bedeutendes geleistet, wenn ihnen nicht die Ueberlieferungen altgriechischer Kunst und Wissenschaft zur Verfügung gestanden wären.

Der Kaufmann, welcher glaubt, ohne Führer stets selbst den richtigen Weg zu finden, irrt denn auch zu eigenem und zum Schaden der Allgemeinheit nur all' zu oft, und Wirminghaus sagt mit Recht [2]): „Jede Beurtheilung thatsächlicher Preisverhältnisse, nicht minder auch jede praktische Erwägung über die voraussichtliche Gestaltung des Warenpreises in der Zukunft geht gewissermassen durch ein allgemeines theoretisches Urtheil hindurch. Solche allgemeine Grundsätze legt sich der Kaufmann heute für seinen Privatbedarf selbst zurecht; sie sind zweifellos vielfach richtig, manchmal aber auch unvollständig, irrthümlich, ja direkt falsch.“

Derselbe weist auch an anderer Stelle [3]) darauf hin, wie unrichtig die in commerciellen Kreisen vielfach verbreitete Ansicht, dass die Nationalökonomen dem praktischen Leben gänzlich fern ständen, sei und bemerkt: „Es ist mir nach einem Vortrag, den irgend ein Fachgelehrter über eine wirtschaftliche Tagesfrage vor kaufmännischen Kreisen hielt, mehr als einmal begegnet, dass die Zuhörer

---

[1]) Max Wirth Geschichte der Handelskrisen, Frankfurt a/M. 1874, S. XV.

[2]) Dr. A. Wirminghaus. Die nationalökonomische Wissenschaft und der deutsche Kaufmannstand, Iena 1898, S. 24.

[3]) a. a., O., S. 15.



überrascht waren von der Fülle eingehender Kenntnis der Thatsachen, die nach der Meinung dieser Herren doch nur durch eine innige Berührung mit der „Praxis“ erworben sein konnte, während es sich nur um eine allerdings sorgfältige Verwertung der einschlägigen nationalökonomischen Litteratur handelte.“

In noch höherem Grade, als bei Ausübung seines Berufes ist das Studium der Volkswirtschaftslehre für den Kaufmann nothwendig, wenn er berufen ist, an der Ausarbeitung von Gesetzvorlagen mitzuwirken oder sich als Vertreter kaufmännischer Corporationen am öffentlichen Leben zu betheiligen. Er wird in diesem Falle nur dann Erspriessliches leisten, wenn er nicht nur für die Interessen seiner Standesgenossen, sondern überhaupt für die der Allgemeinheit volles Verständnis zeigt und hiedurch die gegen den Handelsstand herrschenden Vorurtheile nach Möglichkeit mildert.

Die Wichtigkeit der erwähnten Studien beginnt denn auch allmählich in weiteren Kreisen anerkannt zu werden und erörtet man vielfach die Frage, in welcher Weise die theoretischen Kenntnisse der Kaufleute eine Erweiterung erfahren könnten. Dass solche Kenntnisse nicht in der Schule ein für alle Mal für das ganze Leben eworben werden können, versteht sich mit Rücksicht auf die rasch wechselnden wirtschaftlichen Verhältnisse von selbst, aber jedenfalls muss die Schule in geeigneter Weise vorarbeiten, um den Kaufmann zu befähigen, später an der Lösung der an ihn herantretenden wirtschaftlichen Probleme mitzuwirken.

Die Frage, welche Schulen und welche Organisation der Unterrichtsanstalten am geeignetsten wären, um diese Grundlagen zu schaffen, steht in zu innigem Zusammenhang mit der Frage der Reform des Unterrichtswesens überhaupt, um hier eingehend besprochen zu werden und kann sie daher nur in ihren Grundzügen erörtert werden.

Vorerst ist festzustellen, dass die Art der Vorbildung für den Handelsberuf eine verschiedene sein wird, je nachdem ob der Schüler dazu bestimmt ist, im Detailhandel thätig zu sein oder ob er voraussichtlich als Buchhalter, Magazineur, Correspondent u. s. w., respective als Inhaber eines Warengeschäftes mittlerer Grösse seine Carriere beschliessen wird oder endlich ob anzunehmen ist, dass dereinst von ihm als Inhaber oder Leiter einer Bank, einer Actiengesellschaft oder eines im internationalen Verkehr stehenden Warenhauses der Besitz einer möglichst vollendeten Bildung im Sinne unserer früheren Ausführungen beansprucht werden wird.

Die erste Kategorie hat eine specielle Fachbildung während des eigentlichen Schulbesuches nicht zu erwerben, es dürften vielmehr für dieselbe gut organisirte Lehrlings- und Fortbildungsschulen genügen. Die beiden andern Kategorien sind bis jetzt hauptsächlich auf den Besuch der Handelsschulen

angewiesen, doch kann dem vernichtenden Urtheil, das von Cohn über selbe gefällt wird, nicht jede Berechtigung abgesprochen werden. Dasselbe lautet [1]: „Charakteristisch für diese Institute (Handelsakademien) und für die „Handelswissenschaft“, welche sie lehren wollen, ist der einem früheren Zeitalter entsprechende, von der Praxis ausgehende Gesichtspunkt für die Zerstückelung und Vereinigung ihrer Wissensgebiete. Einmal sind es nämlich Ausschnitte aus wirklichen Wissenschaften, von denen gerade so viel entnommen wird, als zum Handelsbetriebe gehört — Ausschnitte oder Abschnitte, denen die Wurzel fehlt, und die daher in den Geistern, in die sie verpflanzt werden, nicht gedeihen können. Die natürliche Einheit ihres wissenschaftlichen Systems, der Rechtswissenschaft, der Wirthschaftswissenschaft, einzelner Naturwissenschaften, wird zerrissen und eine künstliche Einheit aufgebaut, die nur dem Alltagsbedürfnis des Geschäftsbetriebes entnommen ist. Ein Allerlei von Kenntnissen ohne inneren Zusammenhang. Zweitens sind es Fertigkeiten, welche überhaupt an keine Wissenschaft, im ernsteren Sinne, anknüpfen welche auch einer wissenschaftlichen Behandlung nicht bedürftig sind. Buchhaltung, Rechnen, Korrespondenz des Kaufmanns sind zu Gegenständen für einen wissenschaftlichen Unterricht ebensowenig geeignet, wie irgend sonst eine subalterne Fertigkeit des täglichen Berufslebens. Der durchschnittsmässige Verstand eines durchschnittsmässig gebildeten Menschen wird über diese Fertigkeiten in wenigen Wochen oder Monaten Herr werden, sobald er sie in der Praxis des Geschäftsbetriebes kennen lernt. Drittens sind es unzureichende Ersatzmittel für diejenigen Geschäftskenntnisse, welche nur die wirkliche, oft langjährige Erfahrung gewähren kann. Dies trifft u. A. für die Warenkunde zu. Die Kenntnisse, welche für deren Zwecke im Vorwege gewonnen werden, sind nothwendiger Weise ebenso oberflächliche wie ausgedehnte. Die Arbeitstheilung allein, welche erst die Praxis mit sich führt, gibt die Möglichkeit ausreichender Vertiefung. Viertens sind es allerhand nützliche Sachen, die für Jedermann und so auch für den Kaufmann unter Umständen wichtig sind, wie die Herrschaft über fremde Sprachen. Dergleichen lernt man allenthalben auf Schulen, Hochschulen oder am besten im privaten Unterricht.“

Es unterliegt auch keinem Zweifel, dass nachdem das Problem der reformirten, einheitlichen Mittelschule, welche es dem jungen Mann auf Grund einer encyclopädischen Propädeutik ermöglichen soll, die Berufswahl bis zum achtzehnten Jahr zu verschieben, seine Lösung gefunden haben wird, auch die Handelsakademien keine Existenzberechtigung haben werden, während der gegenwärtige Unterrichtsplan der österreichischen und der denselben ähnlichen Gymnasien des Deutschen Reiches dem angehenden Kaufmanne wohl noch weniger bietet als der, allerdings ebenfalls

---

[1]) Nationalökonomie des Handels a. a. O., S. 11.

nicht zweckentsprechende Unterricht an den Handelsschulen. [1]) Daher kann wohl den zur zweiten Kategorie gehörigen jungen Leuten der Besuch der Handelsakademien gegenwärtig nicht unbedingt widerrathen werden.

Der junge Mann dagegen, welcher voraussichtlich zur Leitung grosser Handelsunternehmungen berufen ist, bedarf einer ganz anderen Vorbildung. Ihm kann es nicht genügen, wenn er in den wenigen, im Studienplan der Handelsakademien der Volkswirtschaftslehre und der Gesetzeskunde gewidmeten Stunden einige Definitionen und Paragraphen auswendig lernt. Er muss sich der Pflichten, die er in Folge seiner Zugehörigkeit zu einem auf höherer socialer Stufe stehendem Berufe zu erfüllen haben wird, voll bewusst sein. Für ihn gilt das Dichterwort:

„Das ist's ja, was den Menschen zieret
Und dazu ward ihm der Verstand
Dass er im innern Herzen spüret
Was er erschafft mit seiner Hand."

Es muss daher diesen jungen Leuten vor Allem das Verständnis dafür beigebracht werden, in welcher Weise sich die thatsächlich vorhandenen geschäftlichen Verhältnisse entwickelt haben, weshalb die Entwickelung gerade in dieser Weise erfolgte, und welchen Einfluss die Operationen der Kaufleute im Allgemeinen und derjenigen seiner Branche im Speciellen für die Weiterentwickelung der erwähnten Verhältnissen besitzen. Eine selbstverständliche Voraussetzung hiefür ist ein strengwissenschaftliches Studium der Volkswirtschaftslehre und der Statistik,

---

[1]) Diesbezüglich kann insbesondere auf die von der Redaction der „Wage" herausgegebenen Gutachten hervorragender Vertreter der verschiedenen Facultäten der Wiener Hochschulen verwiesen werden. (Was leistet die Mittelschule? Redigirt und einbegleitet von Dr. Robert Scheu, Wien 1899). So äussert sich der bekannte Oculist Prof. Schnabl folgendermassen: „Wenn die Studirenden meinen Hörsaal betreten, dann haben sie von den materiellen Vorkenntnissen, die ich für das Studium der Augenheilkunde erwarten muss, gewöhnlich nicht mehr so viel in ihrem Besitz, als ihnen das Untergymnasium beigebracht hat. Ich setze nur wenig Kenntnisse voraus; etwas Arithmetik, Bruchrechnen, ein wenig Geometrie, die Kenntnis von der Congruenz und Aehnlichkeit der Dreiecke und ein klein wenig Physik, die Lehre von der Brechung durch Linsen u. dgl. Die Mehrzahl der Studirenden verfügt nicht mehr über diese Kenntnisse. Es ist etwas Gewöhnliches, dass Studirende in Verlegenheit gerathen, wenn sie 100 durch 2/7 dividiren oder zwei Brüche zu einander addiren sollen; ja es kommt bei den Prüfungen vor, dass der Prüfling nicht im Stande ist, den Unterschied zwischen einem reellen und einem virtuellen Bilde anzugeben, oder über, auf ähnlichem Niveau stehende Fragen Auskunft zu geben." Prof. Bernatzik klagt: „Die Folge davon ist, dass die Leute auf diesem Gebiete der neueren Geschichte eine haarsträubende Unkenntnis besitzen; und ich gehöre als Professor des Staatsrechtes zu jenen Unglücklichen, welche bei den Prüfungen derartige Mängel aufzudecken vermögen. Man erlebt da Dinge, die unglaublich sind. Es gibt Juristen, die nicht gewusst haben, dass im Iahre 1866 ein Krieg gewesen ist, und solche, die nicht gewusst haben, dass sich im Iahre 1848 irgend etwas zugetragen hat; es gibt solche, die nichts wissen

zu dessen Unterstützung an Stelle der in den Handelsakademien gelehrten Handelsgeschichte und Handelsgeographie der Unterricht in Wirtschaftsgeschichte und Wirtschaftsgeographie zu treten hätte. Die Kenntnis des Handels- und Wechselrechtes ist gegenwärtig für den Kaufmann unentbehrlich, doch darf ihm, wenn er einen lebhaften Verkehr mit überseeischen Ländern unterhält, auch das Völkerrecht nicht ganz unbekannt sein. Soll der Unterricht in diesen Gegenständen nicht ein Stückwerk bleiben und nicht auf ungenügendes Verständnis stossen, so muss demselben das Studium der wirtschaftlichen Gesetzgebung, des Staats- und Verwaltungsrechtes und der Grundzüge des Römischen Rechtes vorangehen. Damit der Kaufmann, wenn er dereinst in die Lage käme die Geschäftsgebahrung seiner Standesgenossen in moralischer Beziehung günstig beeinflussen zu können, fähig sei, dies nicht nur durch gutes Beispiel, sondern auch in Wort und Schrift zu thun, wäre es wünschenswert, wenn er auch Vorlesungen über Rechtsphilosophie und Ethik hören würde.[1])

Es ist ersichtlich, dass solche Studien nur an einer Hochschule möglich sind und wird denn auch die Frage der Errichtung von Handelshochschulen, respective der Angliederung commercieller Facultäten an bestehende Hochschulen täglich brennender.[2]) Hoffentlich ist die Zeit nicht mehr ferne, in welcher ungebildete Kaufleute zu den seltenen Ausnahmen zählen werden.

Mit der erhöhten geistigen wird zweifellos auch die sittliche Bildung gleichen Schritt halten und der Kaufmann nicht nur durch

---

von der schleswigholsteinischen Frage, von der Entwicklung der Verhältnisse am Balkan, ja eines der politisch wichtigsten Ereignisse, die es überhaupt gibt, die Gründung der Staaten Nordamerikas und der grosse Bürgerkrieg in Nordamerika, ist ihnen ganz unbekannt.... Insbesondere beklage auch ich, dass im Gymnasium die Culturgeschichte, die Kunstgeschichte, die Religionsgeschichte fast gar nicht behandelt wird." Auch in den anderen Referatenten werden ähnliche Mängel hervorgehoben und doch muss man, trotz solcher Unkenntnis wichtiger Zweige des Wisssens bei absolvirten Mittelschülern, dem Prof. Philippovich beipflichten, wenn er erklärt: „Ich habe die Empfindung, dass viel zu viel — und nicht blos auf dem Gymnasium — gelernt wird und dass die jungen Leute, je mehr sie lernen, desto dümmer werden." Prof. Iodl definirt kurz und treffend die Aufgabe der Mittelschule, indem er sagt: „Aufgabe der Mittelschule ist es, für diejenigen, welche sich auf höhere sociale Berufe vorbereiten, dasselbe zu leisten, was die Volksschule dem allgemeinen Volksthum gewährt." Dieser Satz findet seine entsprechende Ergänzung in dem Ausspruch von Prof. Mayreder: „Es gibt nur eine einzige allgemeine Bildung, und daher sollte es auch nur eine einzige einheitliche Mittelschule geben."

[1]) Dagegen könnte man die Versuche, die Technik des Handelsbetriebes in der Schule lehren zu wollen endlich aufgeben und die Ausbildung in fremden Sprachen in den sogenannten Seminaren betreiben.

[2]) Siehe diesbezüglich: Dr. Richard Ehrenberg Handelshochschulen I., II. u. III. Braunschweig 1897 resp. 1898 Dr. Victor Böhmert Handelshochschulen Dresden 1897 u. A.

eine das Interesse der Allgemeinheit fördernde Erfüllung seiner wirtschaftlichen Functionen, sondern auch durch seine Lebensweise als Privatmann die vielfach verloren gegangenen Sympatien der Angehörigen anderer Erwerbzweige wieder gewinnen. Namentlich wird das erhöhte Verständnis für ideale Ziele auf die Ausgabenwirtschaft der wohlhabenden Kaufmannschaft günstig einwirken, und damit ebenfalls einen Grund der Anfeindung, den so oft von Kaufleuten getriebenen falschen Luxus beseitigen. „Kein ruhiger Beobachter kann sich, wie ich meine, die Thatsache verhehlen, dass in der sogenannten „modernen Million" der kulturschädliche Luxus in gefährlichem Grade den kulturfördernden überragt. Der Toilettender Mode- und Tafelluxus macht sich in erschreckendem Umfange breit. Darunter leidet die sittliche und geistige Kultur und dem allerorts bereits üppig emporkeimenden Neide und Klassenhasse wird die denkbar beste Nahrung zugeführt. Der Neid richtet sich zum guten Theile nach dem Masse des Verständnisses, das jemand für den Genuss eines anderen hat. Die grobsinnlichen Genüsse werden naturgemäss von der ungebildeten Menge am besten verstanden und gewürdigt.... Mit der Aechtung der Verschwendung wird eben keinesweg der Grundsatz vertheidigt, stets so wenig als möglich zu konsumiren. Ganz im Gegentheil. Unsere besitzenden Klassen sollen noch viel mehr ausgeben, aber nicht für kulturschädlichen Luxus, für Gifte wie Alkohol und Nikotin, für Tafel, Schmuck, Toilette, Sport, Spiel und sinnliche Genüsse. Sie sollen ihren Wohlstand, ihre Musse verwenden entweder für die Ausbreitung der Kultur unter den Massen des Volkes, für die Hebung der allgemeinen Wohlfahrt, oder für die Erhöhung unserer sittlichen und geistigen Kultur, für Kunst, Litteratur und Wissenschaft, für geistig verklärten und veredelten Lebensgenuss" [1]). Der Gebrauch den die Kaufleute zur Zeit der Medici von ihren Reichthümern machten kann noch heute als leuchtendes Beispiel dienen [2]).

So sehen wir, dass, wie auf den meisten Gebieten des menschlichen Lebens, auch im Handel eine Besserung der gegenwärtigen Zustände nur durch allgemeine Verbreitung einer höheren Bildung möglich ist. Nur sie kann den Kaufmann befähigen, sowohl in Ausübung seines Berufes, als auch in öffentlichen Leben reformatorisch zu wirken und die staatlichen Gewalten zu veranlassen,

---

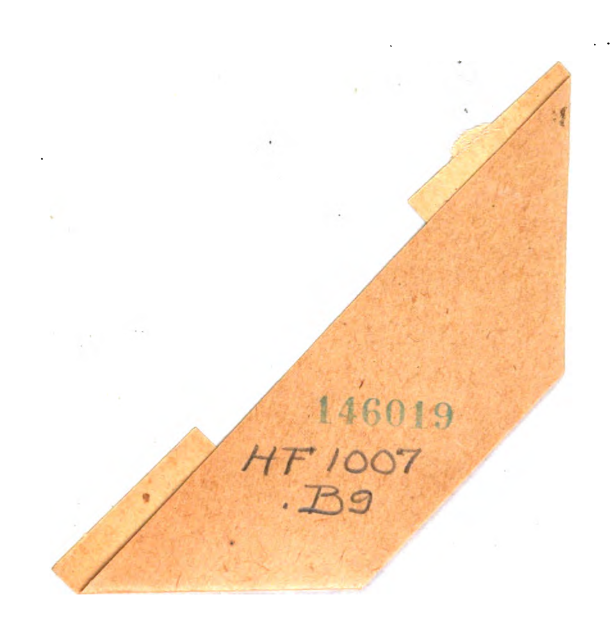
[1]) Heinrich Herkner, Ueber Sparsamkeit und Luxus vom Standpunkte der nationalen Kultur- und Socialpolitik im Jahrbuch für Gesetzgebung. Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich 20. Jahrgang, S. 17, f. f.

[2]) Siehe Alfred von Reumont. Lorenzo di Medici il Magnifico, Leipzig 1883, I. B., S. 69: „Im Hause wurde gespart, um für die Oeffentlichkeit Mittel zu gewinnen, für kirchliche Bauten und milde Stiftungen, für vaterländische Feste, was alles den Ausgaben für den Schmuck von Stadthaus und Villa voranging.

seine Bestrebungen zu unterstützen. Sie wird ferner das intelectuelle und sittliche Niveau des Handelstandes heben und ihn anspornen, in die Reihe der Kämpfer einzutreten, die jenes Ziel verfolgen, das uns Schmoller [1]) mit den Worten vor Augen führt: „Das Vordringen des schroffen, einseitigen Handelsgeistes, die durch ihn successiv erfolgende Umwandlung aller volkswirtschaftlichen Verhältnisse, die sittliche Auflösung der gesellschaftlichen Zustände durch ihn und die Reformversuche, dem entgegenzuwirken, machen den tieferen Inhalt aller volkswirtschaftlichen Geschichte aus. Es handelt sich darum, das Gesunde und Lebenszeugende dieses Handelsgeistes zu erhalten, seine egoistischen, habsüchtigen Ausschreitungen aber zu bannen durch eine höhere Moral sowie durch edlere Geschäftsgewohnheiten und Rechtsreformen.



[1]) Die geschichtliche Entwicklung der Unternehmung im Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich 14. Jahrgang, S. 1040.


146019
HF 1007
.B9

